

Medior Sales Professional AGF

Fulltime (38 uur per week)

Jij ziet kansen waar anderen handel zien?!

Ben jij een **doorgewinterde sales professional** met een **scherp commercieel instinct** en **diepgaande kennis** van de **AGF**-sector? Weet jij langdurige klantrelaties te bouwen én strategisch uit te bouwen? **Dan zijn wij op zoek naar jou.**

In deze rol ben je geen ondersteuner, maar een spil. Je krijgt ruimte, verantwoordelijkheid en invloed. Jij begrijpt de dynamiek van internationale handel, schakelt moeiteloos tussen klant, leverancier en interne teams en stuurt actief op resultaat.

Over TFC-Holland

Wij handelen in bijna 200 verschillende soorten exotische groenten en fruit. Onze producten zijn afkomstig van over de hele wereld en vinden allemaal hun weg naar verschillende supermarktketens, speciaalzaken en groothandels in Europa, van Scandinavië tot Spanje. Productielocaties zijn te vinden in uiteenlopende landen als Brazilië, Colombia, Peru, Mexico, China en Vietnam.

TFC is onderdeel van de BayWa Global Produce Group, een van origine Duitse, sectorspecifieke, portfoliomanager die wereldwijd activiteiten in de AGF consolideert; van plantengenetica tot handel in verse groenten en fruit van hoge kwaliteit.

Goed om te weten: begin 2023 zijn we verhuisd naar Waddinxveen, naar een nieuw pand waar wij ons nog verder professionaliseren! We besteden aandacht aan digitalisering, automatisering en het opzetten van professionele teams. Zo is de vernieuwde versie van ons ERP-systeem volop in ontwikkeling en streven we naar een paperless werkomgeving.

Over onze werknemers

Bij TFC werken betrokken, ondernemende mensen die zich verantwoordelijk voelen voor wat zij doen. Wij zijn flexibel en loyaal; samen gaan we voor een optimale klantbeleving!

“Medior Sales Professional AGF” bij TFC: wat ga je doen?

Als Medior Sales Professional AGF ben je verantwoordelijk voor het zelfstandig beheren en uitbouwen van key accounts en commerciële trajecten binnen de AGF-markt.

Je werkzaamheden bestaan onder andere uit:

- Beheren en strategisch uitbouwen van bestaande key accounts
- Actief acquireren van nieuwe klanten en markten
- Voeren van commerciële onderhandelingen (prijzen, volumes, contracten)
- Signaleren van marktontwikkelingen en vertalen naar commerciële kansen
- Intensief samenwerken met inkoop, logistiek en kwaliteit
- Aansturen en coachen van junior sales collega's (indien van toepassing)
- Verantwoordelijkheid dragen voor omzet, marge en klanttevredenheid

Wat vragen we van jou?

- Minimaal 2–5 jaar aantoonbare ervaring in een commerciële (sales) functie, bij voorkeur binnen AGF
- HBO/WO werk- en denkniveau
- Sterke onderhandelingsvaardigheden en commercieel leiderschap
- Uitstekende beheersing van de Duitse en Engelse taal (vereist)
- Strategisch inzicht én een hands-on mentaliteit
- Stressbestendig, besluitvaardig en resultaatgericht
- Flexibel en gewend aan een dynamische, internationale werkomgeving
- Geen 9-tot-5 mentaliteit, jij begrijpt het ritme van handel

Wat bieden wij jou?

- Een medior rol met veel autonomie en verantwoordelijkheid
- Zeer marktconform salaris met prestatiegerichte bonusregeling
- Werken binnen een ambitieuze, groeiende organisatie
- Korte lijnen en directe invloed op commerciële beslissingen
- Uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden
- Mogelijkheid tot gebruik van onze eigen fitnessruimte
- Een dynamische sector waarin snelheid, kwaliteit en ondernemerschap centraal staan

Interesse?

Ben jij klaar voor een volgende stap op senior niveau en wil je impact maken binnen een internationale handelsorganisatie? Solliciteer dan nu.

Stuur je cv en korte motivatie naar careers@tfc-holland.nl

Vragen? Neem contact op met Bert-Jan Kemna via **0174-525700**

Let op:

We zoeken geen verkoper, maar een commerciële partner die meebouwt aan verdere groei.