

# Productadviseur en Accountmanager Huis & Tuin en Ongediertebestrijding (32 - 40 uur)

Met een hart voor duurzaamheid

## Wie zijn wij:

Andermatt Nederland is actief op de Belgische en Nederlandse markt. Wij zijn een jong, dynamisch bedrijf, dat onderdeel is van de Andermatt Group, de Zwitserse pionier en marktleider in biologische gewasbescherming, plantenvoeding, bijgezondheid en ongediertebestrijding. Samen met verschillende zusterbedrijven over de gehele wereld streven Andermatt medewerkers ernaar om gezonde voeding en een gezonde leefomgeving voor iedereen te bevorderen. Andermatt Nederland is sinds 2019 actief en groeit sindsdien gestaag verder.

## De vacature:

Vanwege uitbreiding naar nieuwe sectoren, de huis- & tuinretailbranche en ongediertebestrijding, zoeken wij een **Productadviseur en Accountmanager Huis & Tuin / Ongediertebestrijding** die deze sectoren wil op- en uitbouwen. Het gaat om een nieuwe functie binnen ons bedrijf.

Voor deze functie zoeken wij een jonge, proactieve kandidaat die zowel de markt als ons productenaanbod kan op- en uitbouwen. Je bent vertrouwd met de tuinretail- en/of de ongediertebestrijdingssector en de spelers in de markt. Je hebt plezier in het leggen en onderhouden van langdurige contacten. We zoeken een positieve doorzetter, met een hart voor duurzaamheid, overtuigd van natuurlijke oplossingen, die om kan gaan met 'nee' en 'misschien', die zich ergens in vastbijt en op de lange termijn kan denken.

## Jouw functie:

- Je gaat pionieren in een nieuwe sector voor ons bedrijf. Je ontwerpt een plan voor het leggen en uitbouwen van nieuwe mogelijkheden en kansen en voert dit uit.
- Je bent verantwoordelijk voor de B2B marktopbouw in de tuinretail- en ongediertebestrijding (knaagdierbestrijding, voorraadinsecten, biociden) in BE en NL. Je stelt de Andermatt producten voor, geeft onderbouwde technische ondersteuning en informeert over toepassing, positionering en prijzen van ons portfolio.
- Je zet huidige en toekomstige producten in de markt, kijkt naar mogelijkheden om het portfolio uit te breiden en ziet kansen voor het positioneren van producten.
- Jij bouwt huidige relaties verder uit en ontwikkelt nieuwe lange termijnrelaties met spelers uit de sector.
- Jij voorziet inkopers en productmanagers van technische ondersteuning en staat klaar voor vraag en uitleg.
- Met jouw enthousiasme en kennis van zaken inspireer jij mensen en bedrijven om voor duurzame en natuurlijke oplossingen te kiezen.

## Jouw profiel:

- Jij hebt een afgeronde "groene" opleiding (bio-ingenieur, biologie, tuinbouw, natuurwetenschappen, etc.) op hogeschool- of universitair niveau, of je hebt vergelijkbare kennis verkregen door ervaring. Je hebt aantoonbare affiniteit met duurzaamheid.
- Je hebt enkele jaren relevante ervaring in en een goede kennis van de tuinretailsector en/of van ongediertebestrijding. Je kent de markt: producten, spelers, manier van werken en concurrenten.
- Je beschikt over een goede technische kennis en praktisch begrip van ongediertebestrijding (knaagdierbestrijding, voorraadinsecten, biociden), huis & tuin en gewasbescherming, binnen de Belgische (en evt. ook Nederlandse) context.
- Je hebt ervaring met het leggen van nieuwe contacten met nieuwe klanten en partners (B2B) in België en Nederland. Je hebt een sterk ontwikkeld gevoel van wat in de markt leeft.

- Je bent intrinsiek gemotiveerd, integer, autonoom en goed georganiseerd. Jij maakt van deze functie een succes door daadkrachtig en ondernemend te werk te gaan en initiatief te tonen.
- Je functioneert goed in een team en gaat positief om met feedback van je collega's.
- Je beheerst de Nederlandse, Franse en Engelse taal (Duits is een pre).
- Je beschikt over een rijbewijs en bent graag onderweg in je werkgebied in België en Nederland. Je woont centraal genoeg om beide landen te bereizen.

#### **Wat wij bieden:**

- Een nieuwe en uitdagende functie die je zelf mede vorm kunt geven, met veel vrijheid en verantwoordelijkheid in een sector met toekomstperspectief.
- 80 – 100% dienstverband (op basis van 40 uur per week fulltime) per direct (of in overleg).
- Marktconform salaris, auto van de zaak, jaarcontract met intentie om te verlengen.
- Lange termijnmogelijkheden voor zelfontplooiing, eigen initiatief. Kortom: meegroeien met een bedrijf dat volop in ontwikkeling is en dat zich echt richt op de lange termijn.
- De mogelijkheid om de tuinretail- en ongediertebestrijdingssector positief te veranderen.
- Een klein, gezellig team, dat zich in een open en informele sfeer inzet om aan een bedrijf te bouwen waar zij helemaal achter staat.
- Werken vanuit je eigen home office, met digitale teammeetings en een maandelijkse teamdag in de regio Utrecht.

#### **Geïnteresseerd?**

We kijken uit naar je sollicitatie voor de functie van Productadviseur en Accountmanager Huis & Tuin / Ongediertebestrijding bij Andermatt Nederland. Stuur je motivatiebrief en CV vóór 31 maart 2023 naar [marieke.zantkuijl@andermattnederland.nl](mailto:marieke.zantkuijl@andermattnederland.nl) t.a.v. Marieke Zantkuijl (HR). Voor vragen over de functie kun je contact opnemen met Simon Fleischli (algemeen directeur) via 06-27174917. Bezoek zeker ook eens onze website voor meer informatie over onze visie, missie en producten: [www.andermattnederland.nl](http://www.andermattnederland.nl)