



Kanters

Healthy Animals, Healthy Farm

Teamleider Sales Varkens en Pluimvee
Nederland en België

Van relatiebeheer tot commerciële groei. Ben jij ondernemend, resultaatgericht en voel jij je thuis in de agrarische sector? Dan zijn wij voor ons Sales Team op zoek naar jou!

Over Kanters

Bij Kanters Special Products staat diergezondheid centraal. Wij ontwikkelen innovatieve oplossingen die wereldwijd worden toegepast binnen de intensieve veehouderij en tuinbouw.

Als waterspecialist leveren wij onder andere voedingssupplementen, reinigings- en desinfectiemiddelen en doseertechniek. Onze producten dragen bij aan optimale waterkwaliteit, betere dier- en gewasgezondheid en sterkere bedrijfsresultaten.

Onze missie is helder: ***Healthy Together***

Over de rol

Kanters is een internationaal opererend bedrijf met een informele cultuur, korte lijnen en ruimte voor groei en ontwikkeling.

Als Teamleider Sales Nederland & België ben jij de verbindende factor tussen klanten, collega's en de markt. Je stuurt een enthousiast salesteam aan én bent zelf actief betrokken bij de verkoop.

Met jouw commerciële inzicht, marktkennis en persoonlijke aanpak help je klanten bij het optimaal inzetten van onze producten. Je bouwt bestaande relaties verder uit en ziet kansen om nieuwe klanten aan Kanters te verbinden.

Je levert hiermee een directe bijdrage aan gezondere dieren, betere bedrijfsresultaten en verdere groei van Kanters.

Belangrijkste verantwoordelijkheden

Sales en klantontwikkeling

- Aansturen, begeleiden en motiveren van het sales team
- Onderhouden en uitbreiden van relaties met klanten, eindgebruikers en dierenartsenpraktijken
- Actief signaleren en ontwikkelen van nieuwe verkoopkansen

Advies en marktontwikkeling

- Adviseren van klanten over de inzet van onze producten en oplossingen
- Vertalen van klantbehoeften naar commerciële mogelijkheden
- Bijdragen aan verdere groei binnen de pluimvee- en varkenshouderij

Samenwerking en verbetering

- Samenwerken met collega's van sales, marketing en productontwikkeling
- Delen van marktkennis en commerciële inzichten binnen de organisatie
- Meedenken over verbetering van processen en klantbenadering

Opleiding en ervaring

- Minimaal 5 jaar ervaring in het aansturen van een sales team
- Aantoonbare saleservaring binnen de pluimvee- en/of varkenshouderij
- Sterke communicatieve vaardigheden en een resultaatgerichte instelling
- Affiniteit met diergezondheid en duurzame oplossingen binnen de veehouderij

Competentieprofiel

Jij maakt het verschil door jouw:

- Ondernemende en commerciële instelling
- Leiderschap en vermogen om mensen te motiveren
- Klantgerichte aanpak
- Zelfstandigheid én teamspirit
- Focus op groei en langdurige relaties

Wat bieden wij?

- Een uitdagende functie binnen een internationaal opererend informeel bedrijf
- Directe impact op diegezondheid en het succes van onze klanten
- Mogelijkheden voor persoonlijke ontwikkeling
- 25 vakantiedagen en een pensioenregeling
- Regelmatige teamactiviteiten
- Een auto, laptop en telefoon passend bij de functie

Solliciteren?

Ben jij commercieel gedreven, krijg jij energie van klanten helpen én wil jij samen met jouw team bouwen aan verdere groei? Dan maken we graag kennis met jou.

 Mail je cv en motivatie naar: **HR@kanters.nl**

 Vragen? Neem contact op met Marjo Heesterbeek (0499-425606) of Fershta Salehi (0499-729793)