

## ABOUT NIRAN EUROPE B.V.

Since 2019 we are owned by the Chinese company TJCY (Tianjin Chengyi International Trading Co.,Ltd.).

website: <http://www.tjcyint.com>

Niran Europe has a proven exclusive position with great benefits to offer and serve the entire European market with high quality Citric Acid, Citrates, other ingredients and chemical raw materials. Niran Europe is located in Breda, the Netherlands.

Experience the comfort of maximum service and dealing directly with the source or with carefully selected suppliers. Niran Europe has experience with local as well as global partners in different brand segments. Customers can rely on deliveries directly through all global ports and to all destinations in the world.

We offer an experienced and fully European and multi-lingual staff with a competitive attitude and can-do mentality.

Niran Europe is committed to outstanding customer service before, during and after delivery of your order.

We are your connection to the local expertise and know-how within a European business environment. So, if you are looking for high quality products and appreciate a company that **respects human rights and the environment, let's talk!**

***“Thinking global, acting local.”***

Als gevolg van de internationale groei zijn wij voor Niran Europe op zoek naar een

## International Sales Manager

Als International Sales Manager werk je in een klein – no nonsens - team mee aan de verdere groei van Niran Europe. Je wordt onder anderen medeverantwoordelijk voor de verdere groei van ons huidige klantenbestand alsmede het uitbreiden van het productportfolio. Onze leveranciers bevinden zich hoofdzakelijk in China en onze klanten met name in Europa.

Je bent dagelijks in contact met klanten en vaak op reis om bestaande en nieuwe klanten te bezoeken.

Kerntaken:

- Primair commercieel verantwoordelijk en contactpersoon voor je klanten.
- Identificeren en ontwikkelen van nieuwe klanten, producten en markten.
- Bepalen en realiseren van een gedefinieerd verkoopbudget.
- Monitoren van de order flow, logistiek, planning en afhandeling van de orders.
- Rapportage aan de Director Marketing & Sales

Jouw profiel:

- HBO+ werk en denkniveau.
- Ervaring in internationale B2B verkoop, bij voorkeur in de chemische distributie/industrie.
- Commercieel gedreven en financieel bewust.
- Perfecte beheersing van de Nederlandse taal en goede kennis van het Engels in woord en geschrift.
- Beheersing van de Franse en/of Duitse taal is een pré.
- Uitstekende interpersoonlijke, communicatieve en onderhandelingsvaardigheden.
- Je bent vertrouwd met Microsoft Office toepassingen zoals Excel, Word, Outlook, etc.

Wat bieden wij:

- Na een proefperiode van 3 maanden de mogelijkheid tot omzetting naar een jaarcontract.
- Een zeer gevarieerde en dynamische functie met de nodige zelfstandigheid.
- Een passende beloning en goede arbeidsvoorwaarden.
- Een zeer betrokken, eerlijk, open, dynamisch en hecht team.
- De kans om mee te groeien in een snelgroeiend bedrijf.

**Kortom...**

Herken jij je volledig in dit profiel en lijkt het jou ontzettend leuk om ons team te versterken? Schroom niet om je cv en motivatiebrief (inclusief foto van jezelf) op te sturen.

Reacties kunnen gestuurd worden naar Niran Europe B.V. t.a.v. de heer Hans Aink - [haink@niran.eu](mailto:haink@niran.eu)  
Voor eventuele vragen kun je ook bellen naar: 076 2055252

Wie weet zien wij jou binnenkort op ons kantoor in het mooie Breda!