

Vacature: International Exhibition Account Manager

European Trade event & Conference: "Free From Functional & Health Ingredients"
(23-24 November 2021 – Amsterdam, RAI and 7-8 June 2022 - Fira de Barcelona, Spain)

Internationale Vakbeurs Account Manager (Eventmanager / Sales)
European Trade event & Conference: "Free From Functional & Health Ingredients"
(23-24 november 2021 – Amsterdam, RAI en 7-8 juni 2022 - Fira de Barcelona, Spanje)

Met wie ga je samenwerken:

Je maakt deel uit van het Sales team binnen Expo Business Communications in Breda, Nederland; eigenaar en organisator van de 9e jaarlijkse, Europese vakbeurs Free From Functional & Health Ingredients Expo (23 - 24 november 2021 in RAI Amsterdam, en van 7 - 8 juni 2022 in FIRA de Barcelona, Spanje).

Wat is Free From Functional & Health Ingredients Expo?

Free From Functional & Health Ingredients is Europa's grootste, gerichte en enige B2B-evenement over 'Free From', vegan, plantaardig, gezond en biologisch voedsel zoals glutenvrij, lactosevrij, suikervrij, GMO-vrij, functioneel, vervangingen/low/less en vegan food.

Een snelgroeiend Trade platform voor voedselproducenten, leveranciers en inkopers van Retail, foodservice, industrie, catering en andere Free From distributiekanaal zoals online.

Meer info op www.freefromfoodexpo.com

Ons team werkt nauw samen aan de totstandkoming van een succesvol B2B evenement (vakbeurs, congressen en matchmaking) door continu nieuwe bedrijven, verenigingen en instituten te vinden om mee samen te werken, om in nauw contact te blijven met onze (potentiële) exposanten, sprekers, sponsors en vak bezoekers door middel van commerciële proposities, door off- en online marketingcommunicatie en het mobiliseren van content, inzichten en marktkennis.

Wat ga je doen:

Voor dit team zijn we op zoek naar een nieuwe collega, **een accountmanager** met internationale focus en een prettig persoon voor onze klanten, om fulltime bij ons aan de slag te gaan.

Dus ben jij klaar om mee te denken over de perfecte verkoopstrategie en deze uit te voeren met jouw collega's? Winnende verkoopcampagnes opzetten om samen met je collega's de targetsrace te winnen?

Je gaat aan de slag met het CRM Databasebeheer en de Verkoopadministratie in alle kantoorssystemen, dus ervaring met CRM is een pré. Ook verdiep je je in de voortgang van het evenementproject, blijf je op de hoogte van de laatste ontwikkelingen in de wereld van food, foodbeurzen en natuurlijk je klanten.

Wil je nieuwe ideeën en strategieën pitchen? Ga ervoor!

Wie je bent:

- Gevestigd in Nederland
- Bachelor op commercieel en economisch gebied;
- Je hebt een passie voor business development en sales en weet hoe je waardevolle klantrelaties opbouwt;
- Je bent op zoek naar een tweede stap in je carrière en je hebt ervaring in de verkoop (bij voorkeur in een Internationale organisatie);
- Op zoek naar een prettige werkomgeving;
- Proactief, zelfstarter en klantgericht, er is een win-win-win voor iedereen;
- Een enthousiaste teamspeler;
- Je kent je Engels (en bij voorkeur Spaans) en weet deze uit elkaar te houden.

Wat je krijgt:

Een enthousiast en gezellig team;
Prima salarisregeling, passend bij jouw ervaring;
Volop reismogelijkheden;
Inspirerende werkomgeving;
Een toegangspoort tot de wereld van Exhibition Management;
Nederlandse en Internationale collega's.

Geïnteresseerd?

Heb je interesse in deze vacature, stuur dan je motivatiebrief plus C.V. per e-mail naar:
chris@ebcexpo.com t.a.v. Chris Gottschalk.

*Acquisitie wordt niet op prijs gesteld.