

Vacature Sales Developer



ÉMINENCE
ORGANIC SKIN CARE
HUNGARY • SINCE 1958

Dank voor je interesse in een carrière bij Éminence Organic Skin Care!

Onze productenlijn biologische huidverzorging biedt hoogwaardige producten en een ongeëvenaarde service aan toonaangevende schoonheidssalons en spa's.

Als pionier van de biologische skin care, combineert Éminence Organics meer dan een halve eeuw van kruidenvakmanschap en innovatie met Hongaars geïnspireerde genezingstechnieken om resultaatgerichte behandelingen aan te bieden. Alle producten bevatten alleen de meest verse ingrediënten die de natuur kent, zonder schadelijke gevolgen voor dieren of gebruik van agressieve chemicaliën - alleen ingrediënten van topkwaliteit om natuurlijke, organische en biodynamische®-huidverzorging te ontwikkelen die goed is voor zowel de aarde als de huid.

Elk product wordt persoonlijk behandeld door productie en verpakking. Éminence Organics geeft om het milieu en integreert duurzame praktijken in elk onderdeel van ons bedrijf, waaronder het planten van een boom voor elk product dat we verkopen via ons Forests For The Future initiative.

Éminence Organic Skin Care is de toonaangevende naam op het gebied van organische huidverzorging. Éminence Organics staat bekend als de meest unieke en effectieve lijn van natuurlijke huidverzorgingsproducten die momenteel op de markt is in Amerika.

Éminence Organic Skin Care is door de huidverzorgingsprofessionals verkozen tot 'Favoriete huidverzorgingslijn' en 'Favoriete producteducatie', beide voor tien jaar op rij, evenals 'Favorite All-Natural Line' voor zeven jaar op rij, en wordt beschouwd als de nummer één voor huidverzorging in de natuurlijke & organische spa-industrie.

Bovendien heeft Éminence Organic Skin Care meerdere 'Best of the Best'-lezers prijzen gewonnen voor de beste beschikbare huidverzorgingsproducten, prijzen die de meest onbevooroordeelde, prestigieuze onderscheidingen zijn die vandaag in de branche worden gegeven.

Éminence Organics heeft ook meerdere Environmental Awards gewonnen en is een gecertificeerde BCorporation®, die de duurzame landbouw en groene praktijken erkent die

ze gebruiken om onze producten te maken en de progressieve mensenpraktijken erkent die we illustreren bij het ondersteunen van onze teamleden.

Sinds Éminence Organics in de Amerikaanse markt heeft betreden , heeft het een enorme groei doorgemaakt op elke belangrijke markt in Noord-Amerika en heeft distributiekkanalen in meer dan 50 landen gecreëerd.

De liefdadigheidsinitiatieven, waaronder de Éminence Kids Foundation, beïnvloeden elk jaar duizenden levens.

Sinds december 2016 zijn eigenaren Annelies en Paul Aarts met handelsonderneming A & P Nature Brands de distributeur voor Nederland en België. Paul neemt de logistieke tak voor zijn rekening, samen met de administratieve kracht. Annelies begeleidt de bedrijven in ondernemerschap en kennis, onderhoudt Social Media en een stukje New Business. Melanie is de Educator en onderhoudt de contacten met prospects en accounts. Team Medi Spa verzorgt praktijk en aanvullende werkzaamheden.

Een warm kleinschalig maar groeiende business, waarin de nieuwe sales persoon in het team moet passen met dezelfde betrokkenheid en motivatie als het hele team heeft.

Het zusterbedrijf Annelies Medi Spa, wat al bestaat sinds 1991 fungeert als een pilot en praktijk trainingscenter. Hieruit komt veel know how en kennis van Annelies, oprichter en eigenaar.

www.annelies-aarts.nl

Presentaties, masterclasses etc worden gegeven in The Duke in Nistelrode, waar een dependance is gevestigd.

www.thedukegolf.nl



Wat verwachten wij van de Sales Developer?

Sales Developer kernwaarden:

- Optimale
- Aanstekelijk enthousiasme
- Oprechtheid en toewijding
- Ondersteunende teamplayer
- Betrouwbaarheid
- Passie

- Representatief

Functie:

- De Sales Developer is een vertegenwoordiger voor verkoop en Sales Training van Éminence Organic Skin Care.
- De Sales Developer is gericht op zowel het openen van nieuwe accounts als het continu opbouwen van business binnen bestaande accounts.
- De Sales Developer zal nauw samenwerken met de overige A & P Teamleden om complexe klantbestellingen, vragen en / of klachten over bestelde artikelen of producten te ontvangen en te verwerken.
- De Sales Developer gebruikt deskundige kennis van producten, productbeschikbaarheid, verkoopregio's en individuele klanten om op kwartaalbasis trainingen te bieden aan zowel nieuwe als bestaande klanten.

Rapportage

- De Sales Developer rapporteert haar werkzaamheden aan het interne team
- De Sales werkt nauw samen met het interne team om de verkoop te helpen beheren en proeft de behoefte aan training voor verdieping van training of verkoop om de klanten te trainen

Algemene taken en verantwoordelijkheden**Verkoop**

- Ontwikkelt nieuwe account (klant) relaties en opent regelmatig nieuwe accounts
- Beheert account (klant) relaties inclusief regelmatig klantcontact, waardering van klanten
- Verhoogt productverkoop door uitbreiding van de Eminence-portfolio van elke account
- Stimuleert de opname van seizoenspromoties
- Neemt deel aan alle verkoopactiviteiten die nodig zijn om de verkoopdoelstellingen voor elk jaar te behalen
- Beheert de uitgavenniveaus in marketing, advertenties, promotie- en gratis product voor elke klant
- Volgt de richtlijnen uiteengezet in het verkoopbeleid en de procedurehandleiding



Klantentraining

- Is aanwezig tijdens beurzen en events en organiseert personeel om te werken

Administratie

- Volgt de richtlijnen uiteengezet in het verkoopbeleid en de procedurehandleiding
- Vult alles in vereiste formulieren voor interne en externe klanten

Prestatieverwachtingen

- Realiseert verkoopdoelstellingen
- Geeft een beeld van de kernwaarden van Éminence Organic Skin Care (oprechte eerbied, buitengewone klantenservice, enthousiasme, betrouwbaarheid en toewijding)
- Komt bij elke afspraak op tijd aan
- Houdt zich aan verplichtingen en deadlines bij klanten
- Maakt telefooncontact met humor bij elke cliënt eens per 30 dagen
- Bevestigt de volgende trainingsdatum en onderwerpen na de laatste trainingsdatum
- Neemt alle bestellingen mee na trainingsevenementen
- Stelt territoriale route in zodat elke account elke drie maanden tussen de 1,5-3 uur trainingen krijgt
- Plant extra tijd tijdens de route om nieuwe accounts te bekijken
- Zorgt dat minimaal 60- 70% van de nieuwe accounts nieuwe producten bijbestellen binnen de eerste 3 maanden na de lancering
- Garandeert dat alle telefoontjes binnen 24 uur worden teruggestuurd (voor zowel externe als interne klanten)
- Zorgt ervoor dat alle e-mails binnen 48 uur worden geretourneerd (voor zowel externe als interne klanten)
- Opent 4-5 nieuwe accounts per half jaar

Ervaring en vaardigheden

- Minimaal 2 jaar als schoonheidsspecialiste is een pré
- Achtergrond in het runnen van een onderneming is een pré
- Achtergrond in sales is een pré

Vereiste vaardigheden

- Uitstekende communicatievaardigheden

- Superieure persoonlijke vaardigheden
- Klanten servicevaardigheden
- Ondernemersskills
- Computervaardigheden
- Social Media vaardigheden

Meer informatie vind je op onderstaande websites

www.eminenceorganics.nl

www.annelies-aarts.nl