

Trader

1. Het bedrijf

Nutland is een jonge, snel groeiende handelsonderneming die in de afgelopen negen jaar een vooraanstaande positie heeft verworven op de internationale markt voor noten en gedroogde zuidvruchten. Een groeiend aantal afnemers in meer dan 50 landen wordt bediend met een compleet assortiment noten, gedroogde zuidvruchten, zaden en andere ingrediënten. Dit wordt verzorgd door een compact team van gemotiveerde medewerkers vanuit een kantoor in Den Haag-Ypenburg. Hoge kwaliteit in geleverd product en in dienstverlening staan voorop.

Afgelopen jaren heeft Nutland zich ontwikkeld tot een toonaangevende speler in hun markt; innovatief, kwalitatief én professioneel. Binnenkort start een buitenlandse dochteronderneming haar activiteiten.

Ondernemerschap, kwaliteit en persoonlijke betrokkenheid kenmerken de kracht van Nutland. Om dit te realiseren dienen niet alleen de juiste knowhow en ervaring in huis te zijn, maar dient men juist en vooral een open oog en oor voor (potentiële) opdrachtgevers én voor de eigen medewerkers te hebben. Samenwerking is daarbij een sleutelwoord. In deze cultuur is geen ruimte voor politiek en gesloten deuren. Bij Nutland staat iedereen aan het front, iedereen 'stroopt zijn mouwen op'. Het team is zeer belangrijk, "we klaren een klus met elkaar". Nutland staat bekend als een goed en sociaal werkgever waar sfeer en gastvrijheid duidelijk herkenbaar zijn. In deze setting werken mensen gericht en hard aan het in standhouden en verbeteren van het resultaat. Deze overwegend informele organisatie huldigt een "open door policy". Nutland is gedecideerd in het realiseren van gestelde doelstellingen.

Om een goede invulling te kunnen geven aan de verdere groei wil Nutland het team op korte termijn versterken met een Trader.

2. De functie: Trader

Nutland (Den Haag-Ypenburg) zoekt een trader met kennis van commerciële processen, die bewust kiest voor een belangrijke rol binnen een dynamische MKB-omgeving en "drive" heeft om – binnen een compact team van gemotiveerde collega's - een bijdrage te leveren aan de verdere groei van de onderneming. Als trader ben je verantwoordelijk voor de (wereldwijde) inkoop van noten en gedroogde zuidvruchten en de verkoop ervan met name in Europa. Je bent verantwoordelijk voor het afsluiten van contracten. Binnen de organisatie ben je een ondernemer en een belangrijke schakel in het proces van in- en verkoop. Door jouw up-to-date kennis van ontwikkelingen op de markt, weet je op het juiste moment de beste deals te sluiten. Je werkt intensief samen met een senior trader, die je begeleidt. Samen met het team van traders streef je naar een goede relatie met klanten en leveranciers en draag je zorg voor een optimaal rendement.

Een uitdagende en veelzijdige functie voor iemand met een brede belangstelling voor de commerciële aspecten van een internationaal opererende handelsonderneming.

Werkzaamheden:

- Je onderhoudt dagelijks contact met de klanten en leveranciers
- Je verwerkt orders, voert prijsonderhandelingen met klanten en leveranciers
- Je sluit contracten af
- Je bewaakt de inkooporders op o.a. levertijden, kwaliteit en prijzen
- Je zorgt voor een juiste afhandeling van zowel als in -en verkoopprocessen
- Wanneer kennis en kunde zijn ontwikkeld naar het gewenste niveau neem je jaarlijks deel aan een aantal internationale beurzen

3. Het profiel

De kandidaat heeft een HBO achtergrond bij voorkeur in een commerciële bedrijfskundige richting. Beschikt over een aantal jaar relevante jaren ervaring. Goede beheersing (schriftelijk en mondeling) van de Nederlandse en Engelse taal. Iedere extra moderne taal is een pre.

Je hebt een enthousiaste, gedreven en resultaatgerichte persoonlijkheid. Je bent initiatiefrijk en creatief. Je werkt zelfstandig, accuraat en met verantwoordelijkheidsgevoel. Je hebt een brede belangstelling, bent gezond nieuwsgierig. Je bent positief ingesteld, kent geen problemen, bent daartegen een probleemoplosser. Je hebt een analytisch denkvermogen en bent in staat dit om te zetten in pragmatisch handelen. Je bent leergierig en maakt je snel nieuwe werkmethoden eigen. Je voelt je thuis bij een relatief klein en grotendeels jong team dat in onderlinge samenwerking “de klus klaart”;

Je kiest bewust voor de dynamiek en “hands-on mentaliteit” van het MKB.

Kerncompetenties:

Resultaatgerichtheid

Handelingen en besluiten richten op het daadwerkelijk realiseren van beoogde resultaten.

Initiatief

Kansen zoeken en daarop actie ondernemen. Liever op eigeninitiatief handelen dan passief afwachten.

Communiceren

Ideeën en informatie in heldere en correcte taal communiceren, zodanig dat de essentie bij anderen overkomt en wordt begrepen.

Sociabiliteit

Vlot en effectief leggen en onderhouden van contacten met anderen ten dienste van het werk; zich gemakkelijk in allerlei gezelschap bewegen.

4. De selectieprocedure

Na de voorselectie door Knowhow wordt het traject bij Nutland opgestart. Het selectietraject bij Nutland zal bestaan uit meerdere gesprekken, o.a. met de beide directeur-aandeelhouders van Nutland en een senior Trader.

Voor nadere informatie kunt u contact opnemen met het bureau Knowhow, de heer Bas van Hussen, consultant (06 – 46 892 722)
