

## Bactoforce heeft een vacature

**Wil je bijdragen aan productveiligheid, dan is deze baan bij Bactoforce mogelijk iets voor je. Bactoforce is een snel groeiende organisatie met innovatieve inspecties.**

Voor de verkoopactiviteiten en de dagelijkse leiding in de Belgische regio zoekt Bactoforce een gemotiveerde en zelfstandige medewerker.

Bactoforce is een vooraanstaand Europese aanbieder van integriteitsinspecties op proces apparatuur in de voedingsindustrie. De inspecties zijn gericht op het lokaliseren van mechanische defecten en onvoldoende hygiëne van tanks, sproeidrogers, warmtewisselaars/pasteurs en leidingen en dragen bij aan de productveiligheid. Onze klanten produceren zuivel, babyvoeding, bier, dranken, geneesmiddelen en ingrediënten. Wij werken voor diverse grote en mooie merken in Europa.

Meer informatie over Bactoforce en de inspecties op [www.bactoforce.com](http://www.bactoforce.com)

Voor de Belgische regio verlopen de verkoopactiviteiten en inspecties tot nu toe vanuit Nederland. Om de regio extra focus te geven in ontwikkeling en in service zoeken wij een lokale vertegenwoordiger m/v die samen met de General Manager Benelux de Belgische markt verder ontwikkelt en gestalte geeft. Het is de bedoeling dat op den duur ook lokale inspecteurs worden aangenomen die voor de dagelijkse werkzaamheden door de area sales manager worden aangestuurd.

Als area sales manager wordt u verantwoordelijk voor het dagelijkse management, bent u het gezicht naar de klanten en gaat u zorgen voor de groei van de Belgische activiteiten bij zowel bestaande als nieuwe klanten.

### Voornaamste verantwoordelijkheden

- Verkoop en contactpunt voor klanten
- Acquisitie en onderhouden van bestaande klanten
- Draagt zorg voor groei in omzet en resultaat.
- Planning en coördinatie van inspecties
- Deelnemen aan inspecties, zeker in de beginperiode van deze baan.
- Administratieve taken als budgettering en facturatie ondersteuning
- Deelnemen aan business development projecten in de hele Bactoforce groep

### Uw profiel

- Relevante opleiding in levensmiddelentechnologie incl. goede kennis van productieprocessen, proces apparatuur en microbiologische productveiligheid.
- Werkervaring in de levensmiddelenindustrie, bij voorkeur de zuivelsector.
- Kennis en ervaring in verkoop is een pre, evenals het vermogen om klanten voor u te winnen.
- Open mind, creatief, het vermogen om uitdagingen aan te gaan en nieuwe contacten op te bouwen.
- Bewezen vermogen in het zelfstandig werken en eigen taken te managen.
- Taalbeheersing Nederlands / Frans / Engels
- Geen last van hoogtevrees of claustrofobie en fysiek fit
- Woonachtig in België, regio is minder belangrijk

### Wat bieden wij aan:

U maakt deel uit van een gemotiveerd en enthousiast team van mensen in een groeiende internationale organisatie. De inspectiewerkzaamheden kennen een zekere fun factor. De functie van area sales manager België kent veel vrijheid en mogelijkheden, onder andere om uw netwerk in de voedingsindustrie uit te breiden. Bactoforce geeft u invloed op de uitbouw van de België organisatie, in keuze van medewerkers, kantoor, materiaal etc, U krijgt ook de mogelijkheid zelf te groeien in zowel vaardigheden als in de positie van manager. Passende voorwaarden bij de positie en uw eigen profiel en een auto.

### Voor vragen over de functie en procedure kunt u terecht bij:

General manager Benelux, Marcel Wilmlink, telefoon +31 646688737

### Solliciteren voor 15 juni via:

Bactoforce Benelux, Agro Business Park 7b, 6708 PV Wageningen Nederland of [mw@bactoforce.com](mailto:mw@bactoforce.com)

