



HERBALIFE®

Sales Coördinator

Herbalife, opgericht in 1980, is een internationale beursgenoteerde organisatie met een eigen ontwikkeling en distributie van hoogwaardige producten ten behoeve van gewichtsbeheersing en persoonlijke verzorging. Een verkoopteam van meer dan 2 miljoen onafhankelijke distributeuren verkoopt Herbalife producten in 79 landen wereldwijd met een netto verkoop van \$ 2.2 miljard. In de EMEA regio is Herbalife actief in 42 landen. Het EMEA hoofdkantoor is gevestigd in Uxbridge (London).

In Venray is ons Logistiek Centrum ter ondersteuning van de Europese, Afrikaanse en Midden-Oosten markt gevestigd. In Utrecht bevindt zich het Service Center. Een team van circa 20 medewerkers draagt daar zorg voor Distributor Services, Sales & Marketing en Warehouse activiteiten.

Als Sales Coördinator ben je spil tussen de onafhankelijke Herbalife distributeurs, collega's in Nederland en Frankrijk en het EMEA kantoor gevestigd in Engeland. Samen met je collega's houd je je bezig met het ondersteunen van de verschillende commerciële activiteiten met een speciale focus op het franstalige gedeelte van België. Je maakt deel uit van het Sales & Marketing team Nederland & België, dat bestaat uit 9 medewerkers. Je hebt daarbij de mogelijkheid om de functie deels vanuit huis te vervullen en deels vanuit het kantoor in Venray.

Taken en verantwoordelijkheden:

- Je bent verantwoordelijk voor het verder uitbouwen van de bestaande initiatieven alsmede het initiëren en signaleren van potentiële nieuwe initiatieven op het gebied van verkoop.
- Je analyseert, interpreteert en rapporteert de ontwikkelingen in de markt en op het gebied van product, omzet, kwalificaties, promoties etc.
- Verder houd je je intensief bezig met het initiëren, ontwikkelen, ondersteunen en organiseren van lokale en internationale sales-kwalificaties en –promoties.
- Je werkt samen met collega's en Distributeurs in binnen- en buitenland aan lokale en internationale sales-evenementen.
- Je bent verantwoordelijk voor het beheer en opvolging van documenten die goedkeuringen behoeven;
- Je beheert een aantal email boxen en zorgt voor een juiste afhandeling van vragen van alle, voornamelijk franstalige, Distributeurs
- Je brengt met regelmaat bezoeken aan Distributeurs in de markt

Profiel:

HBO werk - en denkniveau, affiniteit met marketing en communicatie), 3-5 jaar relevante werkervaring, analytisch, zelfstandig en pro-actief, accuraat, klantgericht, resultaat- en oplossingsgericht, stressbestendig, communicatief, plannen & organiseren, goede kennis van MS office (met name Excel). Native speaking Frans en een uitstekende kennis van de Nederlandse en Engelse taal. Bereid zijn om incidenteel in het weekend te werken.

Wij bieden:

Herbalife biedt een uitdagende en afwisselende functie in een professionele en informele werkomgeving. Wij bieden ook de mogelijkheid om goede werk- en persoonlijke ervaringen op te doen met veel vrijheid en beslissingsbevoegdheid. Onze werknemers geven aan graag samen te werken met hun collega's in binnen- en buitenland. Ze waarderen de kans om te kunnen reizen en kennis te maken met verschillende culturele achtergronden. Wij bevorderen een gezonde levensstijl, geven om de maatschappij en zijn zeer betrokken bij onze Casa Herbalife programma's.

Solliciteren?

Indien je geïnteresseerd bent in bovenstaande vacature, zien we graag je brief met motivatie en cv tegemoet: jobsnetherlands@herbalife.com Voor meer informatie kun je contact opnemen met Michiel Sinot (Sr. Manager Sales & Marketing) op tel.nr. 030-2480151.

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.

HERBALIFE



FAMILY FOUNDATION