

A man is shown in a gym setting, using a blue Tunturi resistance band. He is shirtless, wearing black shorts and blue sneakers, and is pulling the band upwards with both hands. The background is a dark, industrial-style interior with concrete walls and a metal railing.

**TUNTURI®**

VACATURE

# INTERNATIONALE KEY ACCOUNT MANAGER

Wij zijn Tunturi, een wereldwijde, toonaangevende partij in de markt voor fitness-apparatuur, fitness accessoires en krachtstations. We staan het meest bekend om onze producten voor thuisgebruik, maar je komt ons ook tegen in bijvoorbeeld fysiotherapiepraktijken, hotels en sportscholen.

Onze organisatie groeit en we zijn hard op weg om wereldwijd een toonaangevend fitnessmerk te worden. Om die reden zijn we voor ons hoofdkantoor in Almere op zoek naar een Internationale Key Account Manager, ter versterking van ons internationale team.

FEEL BETTER **EVERY DAY**

## OVER DE FUNCTIE

Als Internationale Key Account Manager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en (door)ontwikkelen van bestaande klanten in alle landen die onder jouw verantwoordelijkheid vallen. Je kijkt ook altijd waar en hoe je nieuwe kanalen kunt activeren. Je klantportfolio is divers en varieert van distributeurs tot grote on- en offline retailers. Je fungeert als echte business partner en jouw klanten waarderen je om je expertise en ondersteuning. Je maakt onderdeel uit van ons internationaal salesteam en rapporteert aan het management team. Je kantoor bevindt zich in Almere, maar er is ruimte om gedeeltelijk vanuit huis te werken. Ook reizen maakt deel uit van je functie. Je bent gemiddeld één keer per maand op reis, maar in het drukke seizoen zal dit oplopen tot twee á drie keer per maand.

## TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Je bent de regisseur en kartrekker van jouw landen.
- Je bent verantwoordelijk voor het budget, de planning en het managen van klanten binnen jouw landen.
- Je breidt relaties uit binnen huidige en nieuwe (online) kanalen.
- Je werkt nauw samen met de collega's van sales, marketing & communicatie en productmanagement op het hoofdkantoor in Almere.
- Je gaat actief door met de uitrol van de strategie.
- Je bouwt en onderhoudt duurzame relaties met je klanten
- Je maakt een sales- en voorraadplanning.

## WIJ VRAGEN

- Je beschikt over een afgeronde commerciële, economische of marketinggerelateerde opleiding op hbo-niveau.
- Je hebt aantoonbare ervaring in accountmanagement / sales van consumentenproducten zoals sportartikelen, elektronica of mode.
- Je jaagt nieuwe kansen na, gericht op lange termijn relaties.
- Je hebt zelfvertrouwen, bent geloofwaardig en gemotiveerd om je doelen te behalen.
- Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden, waarmee je bouwt aan lange termijn relaties.
- Je bent pro-actief, gedreven en commercieel scherp.
- Je hebt een natuurlijke aanleg om mee te bewegen en je aan te passen aan internationale klanten en hun cultuur.
- Je bent bereid om binnen en buiten Europa te reizen.
- Je hebt een uitstekende beheersing van de Engelse taal.

## WIJ BIEDEN

- Een marktconform salaris.
- Contract voor een jaar, met uitzicht op een vast dienstverband.
- 28 vakantiedagen per jaar (op basis van 40 uur per week).
- Laptop en mobiele telefoon.
- Een prettige werkplek bij een informele, snelgroeiende organisatie.
- Volop ruimte voor initiatief en kansen om te groeien binnen de organisatie.

## OVER ONS

Wij zijn Tunturi, pioniers in de fitnesswereld. We zijn opgericht in 1922 en zorgden voor een revolutie in de fitnesswereld in 1969. In dat jaar introduceerden we de eerste ergometer hometrainer ter wereld voor thuisgebruik. Vandaag de dag bestaat ons assortiment uit een breed scala aan accessoires en apparaten voor cardio- en krachtraining.

[Lees hier ons verhaal.](#)

Ons team bestaat uit 40 collega's. Vanuit ons hoofdkantoor in Almere verzorgen we de inkoop, verkoop, marketing, aftersales, productontwikkeling en distributie van al onze producten. We zijn actief in meer dan 50 landen en jaarlijks voegen we landen aan dit lijstje toe.

## SOLLICITEREN

Herken je je in bovenstaande uitdaging? Dan kijken we er naar uit om kennis met je te maken. Stuur je cv en motivatiebrief naar [a.guldemond@tunturi.com](mailto:a.guldemond@tunturi.com), ter attentie van Arnoud Guldemond. Vragen kun je stellen via de e-mail, maar bellen of appen kan ook: 06 - 519 385 32.

*Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.*