



# Word jij onze nieuwe collega?

## Technisch Commercieel Vertegenwoordiger

Full-time

Geïnteresseerd? Stuur je CV en motivatiebrief naar [coy.wierda@jodoco.com](mailto:coy.wierda@jodoco.com)



Jodoco zoekt een enthousiaste **Technisch Commercieel Vertegenwoordiger** (Full-Time).

Jodoco is een dynamische KMO gevestigd in een gloednieuwe productielocatie in Tienen, gespecialiseerd in de ontwikkeling en productie van innovatieve voormengsels en aanvullende veevoeders. Hierbij staat duurzaamheid hoog in het vaandel. Ontwikkeling van het productengamma vindt plaats in eigen laboratoria en in samenwerking met instituten en universiteiten in binnen- en buitenland.

Jodoco heeft een deskundig en ervaren Sales Team onder leiding van de Sales Director. De producten worden verkocht en hoog gewaardeerd zowel binnen de EU als daarbuiten; van Vlaanderen tot Australië.

Als **Technisch Commercieel Vertegenwoordiger** werk je zeer zelfstandig en zorg je voor de introductie en verkoop van Jodoco-producten. Door vakkundige advisering genereer je prospectie en acquisitie, waarbij je regelmatig overlegt met de Sales Director en het team.

- Je bent het aanspreekpunt voor landbouwers, in het bijzonder rundveehouders in Vlaanderen en zuid Nederland. Uit te breiden met varkens- en pluimveebedrijven en dierenartsen.
- Je bezoekt de veehouders op hun bedrijven en neemt deel aan beurzen en evenementen.
- Je hebt een sterke commerciële drive en bent communicatief vlot en vaardig.
- Je bent gedreven en doelgericht en hebt plezier in het onderhouden en opbouwen van goede werkrelaties met een aanzienlijk aantal klanten.
- Je bent belangstellend en terzakekundig en bouwt vakkundig relaties op met potentiële afnemers van Jodoco producten.
- Je beschikt over enige jaren saleservaring in de veehouderij. Daardoor spreekt je de taal van de veehouders, en ken je de uitdagingen van het vak en kan hen professioneel en commercieel adviseren.

## Wij zoeken iemand die zich herkent in onderstaand profiel:

- Je bent Bio/industriële Ingenieur Landbouw of Master in de Biowetenschappen of bachelor Agro-biotechnologie, of gelijkwaardig door ervaring.
- Je hebt bewezen commerciële vertrouwensrelaties en klantenkring te kunnen opbouwen.
- Je hebt affiniteit met veehouderij en bent vertrouwd met deze landbouwbedrijven.
- Je hebt kennis van rundveevoeding en rantsoenberekeningen. Kennis van varkens- en pluimveevoeding is een voordeel.
- Je bent nieuwsgierig, leert graag bij en bent op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen.
- Je werkt zeer zelfstandig en bent toch ook een team-speler.
- Je beschikt over goede mondelinge en schriftelijke beheersing van de Nederlandse en Engelse taal; Frans en/of Duits is een plus.
- In bezit van rijbewijs B.

## Wat bieden wij:

- Een uitdagende functie met veel vrijheid en zelfstandigheid.
- Een carrière die je zelf kan vormgeven, waarin je kan groeien en waarbij je samenwerkt met leuke collega's.
- Collega's in de 'buitendienst', de Sales Director en anderen voorzien je van kennis en advies. Je krijgt waar nodig technische begeleiding.
- Je ontvangt een marktconform salaris, met een vaste en een variabele component, aangevuld met extralegale voordelen.

Voor meer informatie kan je terecht bij Olivier Geerts via [olivier.geerts@jodoco.com](mailto:olivier.geerts@jodoco.com)

Graag een reactie sturen t.a.v. [coy.wierda@jodoco.com](mailto:coy.wierda@jodoco.com)  
en we nemen zo spoedig mogelijk contact met je op!