



Neem het juiste talent aan

Probleem

Traditionele vacatures zijn niet effectief

1. Tekstueel, generiek en verkooppraatjes

Tekstuele vacatures met holle termen als ‘hands-on teamplayer’ en ‘marktconform salaris’ spreken kandidaten niet aan en verkleinen de kans op een goede match.

2. Het belang van vacatures wordt onderschat

De vacature wordt vaak als onderschoven kindje behandeld, terwijl deze aan de basis van het recruitmentproces staat en hét visitekaartje van het bedrijf moet zijn.

3. Effectieve vacatures maken is moeilijk en tijdrovend

De vacature is dé plek om kandidaten te informeren en overtuigen om te solliciteren. Door verwachtingsmanagement kan zelf-selectie ontstaan.

Technical Sales Manager Vegetable Oils

Based in Rotterdam - The Netherlands

Our Technical Sales Manager Vegetable Oils will have solid in-depth knowledge of the different applications of refined oils and fats. To continuously learn about this area of expertise, you will actively seek & visit current and potential new technical customers in primarily the Benelux & Germany with whom you will build strong relationships. You will lead our internal technical segment.

Main tasks:

- Become trusted advisor to the technical segment
- Lead market research efforts and report on external opportunities, competition, and customer activities
- Develop geographical marketing & sales plan for the technical segment
- Maintain and/or build strong relationships with technical customers
- Pro-actively initiate customer projects to support continuous business growth
- Leverage our product portfolio to support our customer's business
- The principle place of employment for this position is Rotterdam (or Hamburg)

We are looking for a candidate with:

- An University degree (chemistry, biochemistry, pharmacy or similar)
- Solid background on technical applications of refined oils & fats
- At least 5 years working experience as application specialist/sales manager or business development manager
- Excellent customer relationship management
- Solid communication skills
- Analytical, fact-based and solution-oriented
- Fluent in English, Dutch and German is an advantage
- Ability to work in a commercial and entrepreneurial environment
- Experience with MS Office software and ERP software (SAP is an advantage)
- Willing to travel (frequent travelling (30-40%) through Europe is part of the job)

We offer you:

Oplossing Spielwork

Wat wij doen:

Spielwork helpt bedrijven bij het aannemen van de juiste mensen, met *eerlijke* en *visuele* vacatures die de verwachtingen van de baan en de cultuur managen.

De voordelen:

1. Grotere conversie view-to-apply (= effectievere hiring)
2. Hogere kwaliteit van kandidaten
3. Sterker employer brand

[Klik hier voor een voorbeeld van een Spielwork vacature](#)

[Bekijk hier hoe een klant dit toepast \(klik op een vacature\)](#)

The screenshot displays the OSRE Account Manager interface. At the top, a navigation bar includes links for Vereisten, Vacature, Agenda, Voorbeeld, Groepspad, Video, Bedrijf, Collega's, and Meer banen. The main header features the OSRE logo and the title 'Account Manager' with a sub-header 'OSRE Amsterdam'. Below this are two buttons: '+ Opslaan' and 'Solliciteer nu'.

The interface is divided into several sections:

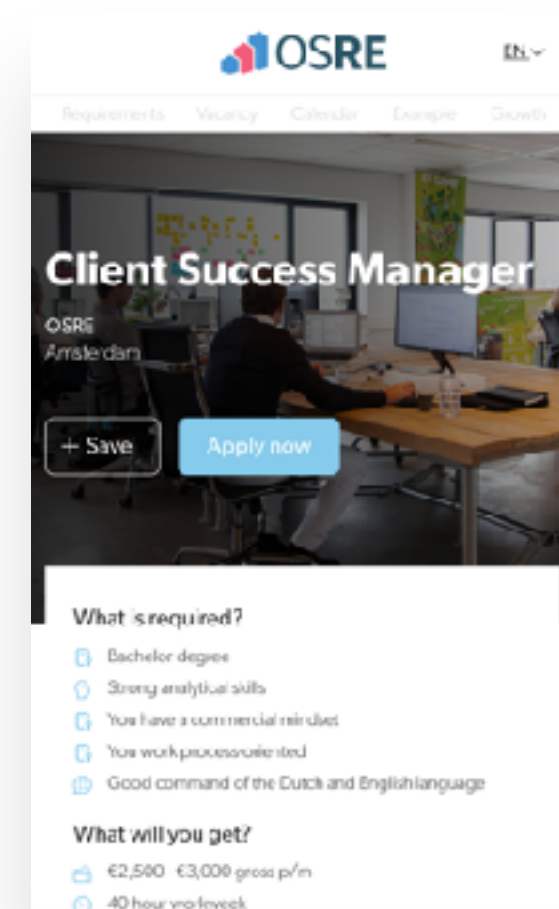
- Wat is vereist?** (What is required?): A list of requirements including HBO diploma, Good analytisch vermogen, Je bent commercieel ingesteld, Je werkt proceusmatig, and Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.
- Wat krijg je?** (What do you get?): A list of benefits including €2.000 - €3.000 bruto p/m (afhankelijk van ervaring), 40-urige werkweek, 24 vakantiedagen, and Laptop en bonus.
- Wat doe je?** (What do you do?): A pie chart representing the distribution of tasks.
- Agenda:** A calendar view showing a schedule for the week of May 1st to 7th. It includes events like 'Koffie + mails', 'Startup', 'Bijz. team meeting', 'Configuratie nieuw project', 'Training geven team', 'Voorbereiden shipout', 'Relatid', 'Lunch', 'Polje talkshow', 'Concert management', and 'Training + dienbij gebruik/opkuchid'.
- Collega's:** A section featuring a profile of Verona Haselager (39) - CCO. It includes a photo, a quote: 'Waarom ben je bij dit bedrijf gaan werken? Innovatie door automatisering en de impact rond ik Jasoneresd. En dat was pas het begin van mijn avontuur in de vastgoedbranche is waarom ik heel graag...', and a list of previous roles: 'Acquisiteur / Teamleider Nieuwbouw - Act'.

Concreet

Wat we doen

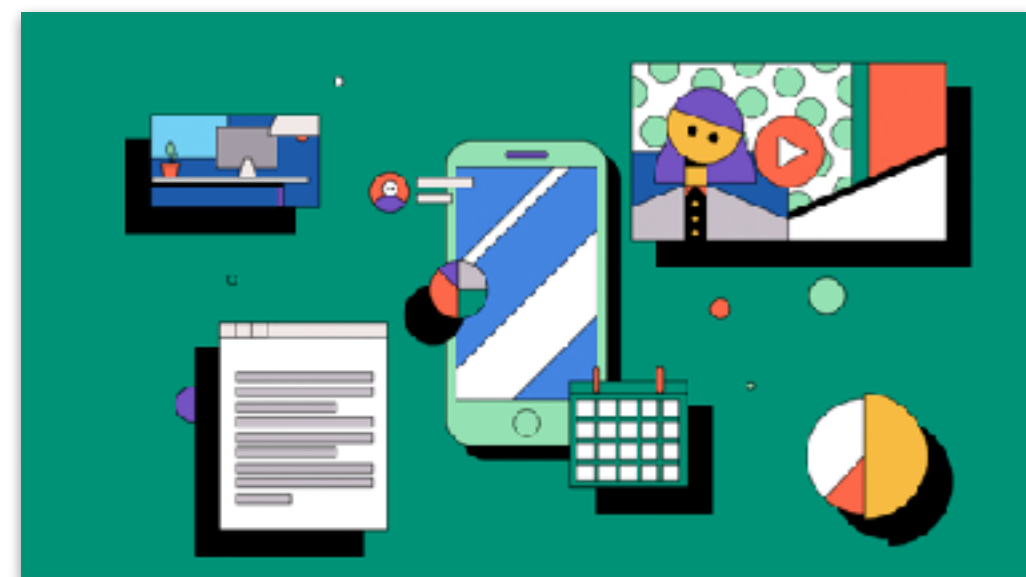
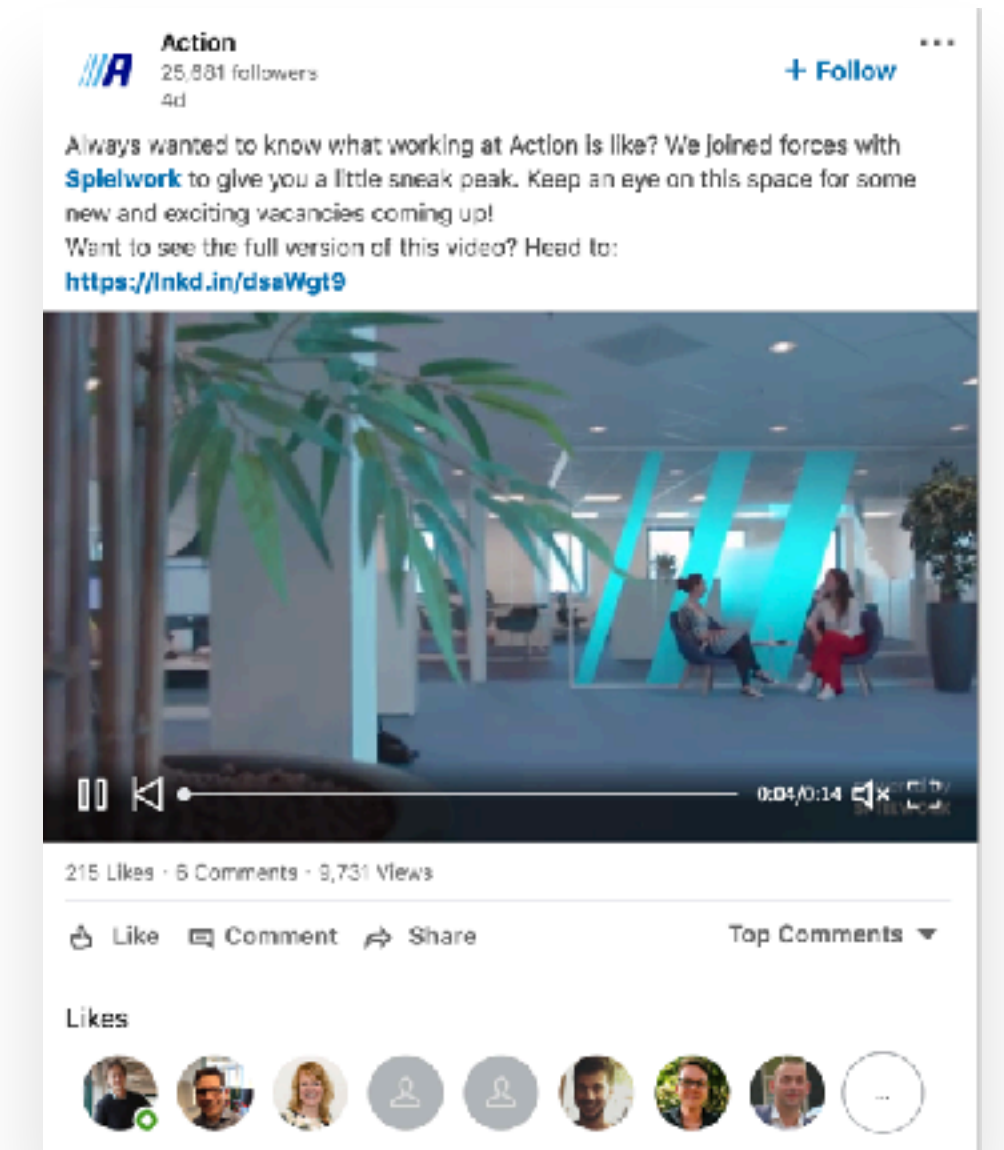
Wij maken tekstuele en visuele content.

De teksten maken we op basis van gesprekken met medewerkers in de baan om het realistische beeld te geven.



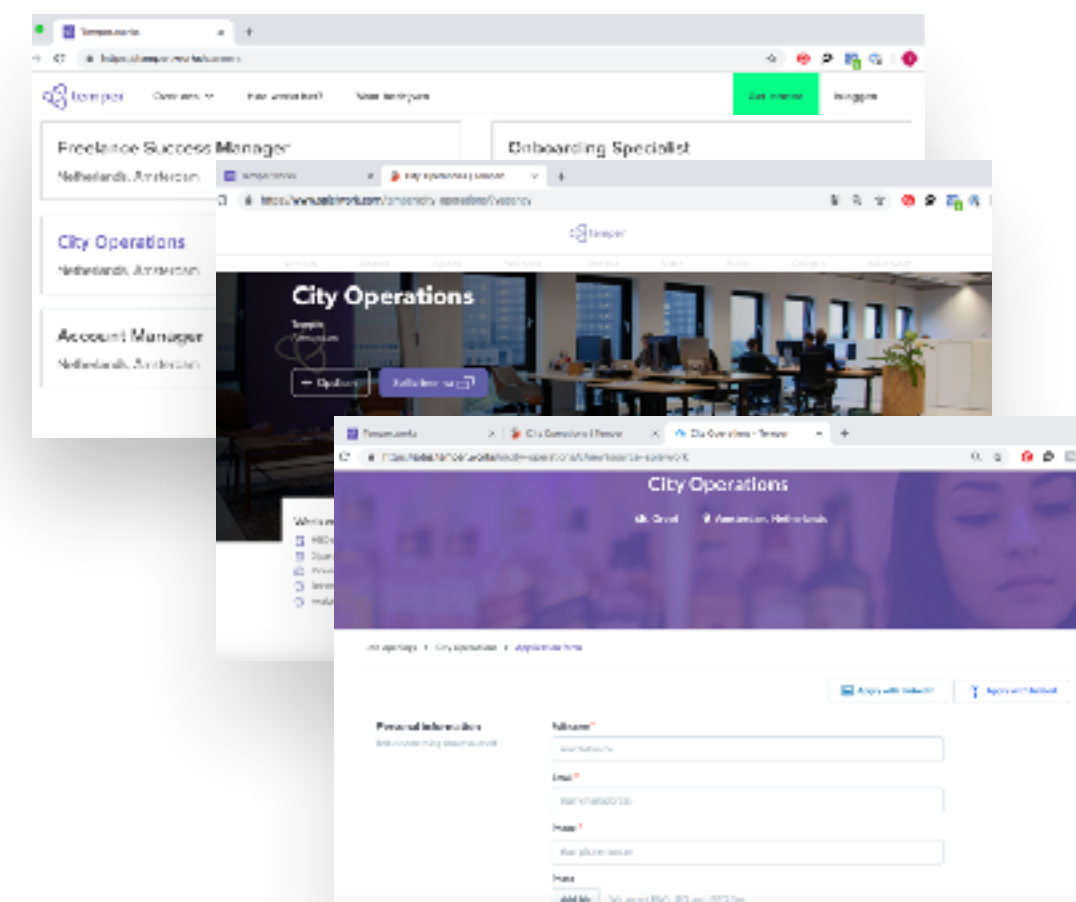
Te koppelen aan jullie website.

De vacatures (en gratis 'werkenbij') kunnen eenvoudig gekoppeld worden aan jullie website en ATS.



Wij maken de landingspagina's.

Wij maken effectieve, visuele landingspagina's. 'Mobile first'. Gebaseerd op onderzoek over wat werkzoekenden echt willen weten.



Employer branding.

De content kun je overal delen. We helpen om een sterk merk neer te zetten en de relevante doelgroep zo effectief mogelijk te bereiken.

Spielwork

Effectieve hiring

De relevantie van content en effectiviteit van de landingspagina's, zorgen ervoor dat alle pre-hiring inspanningen meer opleveren.

Dit is wat de 'return on investment' kan zijn:

 **+140%** **conversie** | van vacaturepagina naar sollicitatieformulier

 **+450%** **engagement** | gemiddelde tijd op de vacaturepagina

 **- 66%** **marketing cost per hire**

Bekijk hier voor de volledige Succes Cases:
1. [Klik hier](#) voor onze Succes Case met NEN
2. [Klik hier](#) voor onze Succes Case met KPN
3. [Klik hier](#) voor onze Succes Case met Florent
4. [Klik hier](#) voor onze Succes Case met LAVG

Spielwork

Sterk werkgeversmerk

We hebben +200 bedrijven geholpen om hun employer brand sterker in de markt te zetten, kwalitatieve kandidaten aan te trekken en de match (en het verloop) te verbeteren.

Dit is wat de 'return on investment' kan zijn:

-  **– €70k** **Kostenbesparing bureaus** | meer authenticiteit en zichtbaarheid versterkt het employer brand
-  **+112%** **Kwaliteit van kandidaten** | percentage kandidaten dat is aangenomen
-  **– 50%** **Time to hire** | van openen vacature tot sluiten

Bekijk hier voor de volledige Succes Cases:
1. [Klik hier](#) voor onze Succes Case met NEN
2. [Klik hier](#) voor onze Succes Case met KPN
3. [Klik hier](#) voor onze Succes Case met Florent
4. [Klik hier](#) voor onze Succes Case met LAVG

**Benader ons gerust,
voor meer info.**

Dank!

Contact

Spielwork

info@spielwork.com

+31 20 261 8357

