



Key Accountmanager België & Luxemburg (M/V)

Het bedrijf biedt

- Een salesrol waarin je naar inzicht de Belgische Retail, Groothandel & Out of Home markt verder uitbouwt.
- Veel vrijheid en ruimte om winstgevende kansen te verzilveren.
- Een familiebedrijf met ambitieuze (groei)plannen voor de toekomst.
- Een compact team en een nuchtere, directe, open werksfeer.
- Ongeveer 1 dag per week werk je op kantoor (home office), de overige dagen ben je bij de klant.
- 1x per 2 weken heb je een meeting op het hoofdkantoor in Nederland (locatie Breskens).
- Dagelijks/wekelijks ben je in contact met je Nederlandse collega's : verkoopbinnendienst, logistiek, marketing.
- Deze functie biedt de mogelijkheid om door te groeien naar de functie van Sales Manager/ Commercieel Directeur BeLux.
- In deze rol rapporteer je aan de Algemeen Directeur van De Appelaere BV.

Kandidatenprofiel

- Minimaal 3 à 5 jaar relevante sales ervaring.
- Ervaring met "direct to retail" business deals bij Belgische retailers is een must.
- Daarnaast ook een track record binnen de wereld van Horeca/Foodservice en OoH.
- Perfecte beheersing van de Franse taal in woord en geschrift.
- Bij voorkeur iemand uit de food en/of drinks wereld.
- Ervaring met IRI/Nielsen data, Trade Marketing en Category Management is gewenst.
- Je bent bij voorkeur ondernemend, commercieel, gedreven, een aanpakker, proactief.
- Daarnaast ben je communicatief en sociaal sterk met een positieve mindset.

Competenties

- Ondernemerschap en commercieel denken.
- Netwerken en relaties (uit)bouwen.
- Visie en strategie.
- Overtuigingskracht en impact.
- Initiatief nemend.
- Representatief.

Bezoek voor meer informatie over ons bedrijf www.appelaere.nl