

Vacature Account Manager Benelux (full time)

Paas Food Industries is een Belgische voedingsproducent gevestigd in Maasmechelen, gespecialiseerd in gevogelteproducten voor retail & foodservice. Wij leveren een kwaliteitsvol gamma gevogelteproducten en zetten dagelijks in op klantgerichtheid, betrouwbaarheid en productkwaliteit. Dit gaat van verse onbehandelde kipproducten tot gepaneerde, gemarineerde en convenience gevogelte producten. Door onze positionering in het hogere, kwaliteitsvolle segment gevogeltebereidingen, mogen wij ons met trots hofleverancier noemen bij alle grote supermarktketens, zowel in eigen land als in onze buurlanden.

Om ons team te versterken zijn wij op zoek naar gedreven, enthousiaste medewerkers die klantvriendelijkheid, resultaatgerichtheid en professionaliteit hoog in het vaandel dragen.

Voor Paas Food Industries zijn wij vandaag op zoek naar een **Accountmanager Benelux** voor onze vestiging te Maasmechelen.

Functieomschrijving:

- Je beheert bestaande klanten in de Benelux, volgt acties, promoties en contracten op en bouwt duurzame partnerships uit. Betalingsherinneringen zitten hier ook in.
- Je onderhandelt commerciële akkoorden, doet prijsvoorstellen en houdt rekening met marge, kwaliteit en eventuele transportkosten.
- Je vertaalt salesplannen naar concrete acties en stemt bestellingen, levertermijnen en productspecificaties af met productie, kwaliteit, aankoop en productontwikkeling.
- Je bezoekt frequent winkels & verkooppunten, prospecteert actief nieuwe klanten, introduceert nieuwe producten en ontwikkelt commerciële opportuniteiten in de Benelux.
- Je bent het centrale aanspreekpunt voor klanten en prospecten: je beantwoordt dagelijkse vragen, lost operationele issues mee op en volgt klachten correct op.
- Je houdt klanteninformatie correct bij in Reflex (ERP), volgt klantentevredenheid op en detecteert nieuwe opportuniteiten.
- Je ondersteunt marketing, beurzen en klantenpresentaties.
- Je bent analytisch sterk & rapporteert datagedreven en op een duidelijke manier aan de organisatie en je leidinggevende.

Profiel:

- Je beschikt minstens over een bachelorsdiploma, idealiter heb je ook minstens 5 jaar ervaring in retail sales, bij voorkeur in de FMCG-industrie.
- De klanten kunnen zowel in het Nederlands EN het Frans bij jou terecht. Daarnaast is je kennis Engels ook goed.
- Werken op strategisch niveau spreekt je aan, aangezien je daarbij je analytische en commerciële vaardigheden kan inzetten.
- Je beschikt over een sterke communicatie, en kan vlot een netwerk opbouwen met interne en externe stakeholders en bent steeds (telefonisch) beschikbaar om stakeholders te helpen.

- Je bezit een echte 'can-do' mentaliteit: je bent een gedreven ondernemer die zaken aanpakt en realiseert, maar daarnaast kan je ook objectieven stellen, plannen en organiseren. Je bent graag bij klanten en op de baan.
- Je bent kritisch en blijft jezelf informeren over nieuwe ontwikkelingen en evoluties binnen de voedingssector, met bijzondere aandacht voor gevegelteproducten.
- Je hebt een goede kennis van Microsoft Office en beschikt over gebruikservaring met een ERP-pakket.

Aanbod

- Je komt terecht in een aangename werkomgeving met vlakke organisatiestructuur en korte communicatielijnen.
- Je werkt in een familiale sfeer binnen een groeiend voedingsbedrijf.
- Je krijgt de kans om mee te bouwen aan een toonaangevend bedrijf met kwalitatieve gevegelteproducten.
- Je bekomt een marktconform loon, aangevuld met extralegale voordelen en ruimte voor verdere ontwikkeling.

Interesse? Stuur je CV en motivatiebrief naar vacature@paasfoodindustries.com t.a.v. Pierre Donck.

Plaats tewerkstelling

Paas Food Industries
Slakweidestraat 20
3630 Maasmechelen