



Are you the **rock** we're looking for?

Accountmanager

Elke dag gaan wij bij Rock Recruitment op zoek naar de juiste kandidaat voor onze klanten. Dat doen we sinds 2018. Vorig jaar haalden we daarbij een succesratio van maar liefst 83%, een buitengewoon resultaat voor onze sector. Dat dat niet onopgemerkt blijft, merken we aan het groeiende aantal klanten waarvoor we blijvend rekruteren. We gaan voor onze klanten steevast op zoek naar de perfect match. Of om het met onze slogan te zeggen: **We dig deep to unearth the best talent!**

DE JOB

- Als Key Account Manager zorg je voor de tevredenheid en groei van de bestaande klanten binnen de fijngoedmarkt. Daarnaast ga je ook **actief op zoek naar nieuwe opportuniteiten**, zowel binnen als buiten België (Benelux, Frankrijk, Italië): **zowel hunting als farming** (maar geen pure hunting).
- Je **onderhoudt** regelmatig (fysiek als digitaal) contact met de klanten en bouwt **duurzame relaties** op.
- Je ontwikkelt, onderhandelt en implementeert **jaarlijkse verkoopsplannen** in lijn met de commerciële strategie.
- Samen met de interne stakeholders (Customer Service, Operations, ...) zorg je voor een **vlekkeloze opvolging**.
- Je staat in voor een **nauwkeurig administratie**, zowel intern als extern.
- Daarnaast krijg je de kans om deel te nemen aan **internationale beurzen** om het bedrijf te vertegenwoordigen.

WIE WIJ ZOEKEN

- Je beschikt over een **bachelor-** of **masterdiploma**, bij voorkeur in een economische richting of gelijkwaardige ervaring.
- Een **eerste ervaring** binnen de fijngoedmarkt of FMCG is een troef.
- Je bent een taal virtuoos en beheerst vloeiend **Nederlands, Frans** en **Engels**.
- Je hebt een **drive** voor prospectie en het leggen van nieuwe contacten.
- Je denkt **proactief** en herkent kansen voor **klantgerichte oplossingen**.
- Je bent **flexibel** en bereid om frequent naar het **buitenland** te reizen (30% per maand).

WAT WIJ BIEDEN

Dit bedrijf biedt een uitdagende en **stimulerende werkomgeving** waar je de kans krijgt om jezelf te ontwikkelen en te groeien.

Hier is wat ze je bieden:

- Een voltijdse positie met een contract voor onbepaalde duur (**40 uur per week**), waardoor je de stabiliteit krijgt die je nodig hebt om je te concentreren op je werk en je professionele doelen.
- Glijdende uren, 1 dag thuiswerk per week, collectieve sluiting (2 weken in juli).
- Onze klant heeft **sterke waarden** en overtuigingen zoals Teamspirit, Vertrouwen, Respect, Gelijkwaardigheid, Goed Gevoel en Trots. Ze investeren in goede mensen, hoogwaardige apparatuur en de beste producten, altijd met respect voor de natuur en het milieu.
- Zij bieden een **competitief salaris** dat je inzet en talent erkent. Daarnaast geniet je van **aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden** die ontworpen zijn om je werk- en privéleven in balans te houden en je welzijn te bevorderen.
- Bij dit bedrijf waarderen ze de inzet en bijdragen van elk teamlid. Je wordt deel van een **dynamische werkomgeving** die niet alleen gericht is op het behalen van resultaten maar ook op het creëren van een positieve en **ondersteunende cultuur**.
- Zij geloven sterk in de **groei en ontwikkeling** van hun medewerkers.
- Na een jaar bij hen te hebben gewerkt, krijg je een **extra verlofdag** om volledig naar jouw wens in te vullen.
- Je hebt ook recht op een **bedrijfswagen**, een blijk van hun vertrouwen.

WIE WIJ ZIJN

De firma is actief in de **foodsector** en gaat op zoek naar een **Accountmanager**.

Ben jij een enthousiast en gedreven Sales talent? Heb je een passie voor klantrelaties en wil je bijdragen aan het succes van ons bedrijf? Dan hebben wij de perfecte uitdaging voor jou!



Do you feel like our **ROCKER?**

Heb je interesse in deze vacature? Solliciteer dan via

info@rockrecruitment.be

www.rockrecruitment.be

Rock Recruitment

Stasegemsesteenweg 72

8500 Kortrijk