



Pour son siège de Thuin, BIDFOOD recherche son nouveau (ou sa nouvelle) Internal Key Account Manager.

Dans le cadre de votre fonction, vous rapporterez directement au Field Sales Manager et serez en charge de l'entretien de grands comptes dans le secteur de l'Horeca.

Vos missions :

- Vous serez responsable de la gestion d'un portefeuille de clients existants.
- Vous traiterez les requêtes des clients en vous appuyant sur le cahier des charges défini au préalable.
- Vous analyserez et contrôlerez la rentabilité et le potentiel (futur) des clients.
- Vous userez de votre créativité afin de développer et d'améliorer le service apporté aux clients.

Votre profil :

- Vous parlez français et possédez un excellent niveau en néerlandais. La connaissance de l'anglais est un plus.
- Vous possédez une bonne expérience en tant que sales, idéalement dans le secteur alimentaire.
- Vous aimez principalement travailler en interne dans une fonction administrative nécessitant de nombreuses interventions logistiques et commerciales.
- Vous êtes une personne multitâches et savez travailler sous pression.
- Vous possédez une grande aisance relationnelle communicationnelle (collaborateurs, clients, collègues, ...).
- Vous maîtrisez les techniques commerciales et les logiciels informatiques tels que Suite Office.
- Vous êtes flexible.

L'offre :

En plus d'évoluer dans un environnement de travail stimulant et innovant, vous intégrerez une équipe d'employés passionnés et recevrez un salaire attractif assorti de nombreux avantages (voiture de société, carte essence, chèque-repas, smartphone, laptop, ...)

Vous pensez pouvoir correspondre au profil recherché pour ce poste ?

Envoyez votre CV à Pol Duriau, p.duriau@bidfood.be.