

Basée en France, notre client est une belle entreprise industrielle, active dans le secteur **agroalimentaire**. Fondée depuis plusieurs décennies, cette **entreprise internationale** connue pour la fabrication et commercialisation des pains et pâtisseries industrielles, s'est rapidement développée pour devenir un acteur majeur dans son secteur d'activité.

Grâce à une gamme de produits largement diversifiée et de qualité supérieure, notre client propose une offre adaptée aux exigences de ses clients et des consommateurs, tout en prônant des valeurs d'**Audace** et de **Coopération**.

Pour assurer leur croissance, nous sommes à la recherche d'un(e) Sales Manager – Food Service BeNeLux.

Sales Manager- Food Service BeNeLux(H/F)

RESPONSABILITÉS

En tant que Sales Manager – Food Service, vous entretenez et développez le portefeuille client en Food Service pour la région du BeNeLux. Votre focus comprendra une combinaison de prospection (hunting - 80%) pour de nouvelles opportunités et de fidélisation (farming - 20%) des relations existantes.

Vos responsabilités principales sont les suivantes :

- Développer, communiquer et mettre en œuvre des stratégies à court terme (1 an), moyen et long terme (3 ans) dans la région.
- Établir et maintenir des relations commerciales solides avec les décideurs clés de vos clients
- Adopter une approche dynamique et centrée sur le client pour créer de la valeur pour toutes les parties prenantes.
- Négocier habilement les prix, les remises, les promotions et les modalités de paiement pour conclure des accords favorables.
- Développer, mettre en œuvre et évaluer des plans de tarification et des activités promotionnelles rentables au niveau du compte.
- Surveiller et analyser de manière continue et proactive le marché de la restauration hors domicile, y compris les tendances du marché et les besoins.
- Assurer une communication constante avec les planificateurs de la demande, anticiper et informer des événements clés pour garantir une prévision et une planification efficace.

PROFIL

- Vous disposez d'un diplôme à orientation Commerciale et d'une expérience de 1 à 5 ans dans une fonction similaire.
- Vous maîtrisez parfaitement le français et le néerlandais, tant à l'écrit qu'à l'oral.
- Vous démontrez un sens aigu de la négociation.
- Vous êtes excellent communicateur, enthousiaste, ambitieux(se), organisé(e) et autonome.
- Vous faites preuve d'une approche dynamique et centrée sur le client.
- Vous démontrez un esprit entrepreneurial et d'excellentes compétences en vente, communication et relations interpersonnelles.
- Vous partagez les valeurs de l'audace et de coopération.

OFFRE

- Vous intégrer une équipe jeune, ambitieuse et passionnée, avec un challenge épanouissant et varié.
- La fierté de rejoindre une entreprise aux valeurs authentiques et de contribuer activement à son développement.
- Un contrat à durée indéterminée à temps plein et un package salarial adapté à votre profil et niveau d'expérience.

INTÉRESSÉ(E) ?

Envoyez votre CV accompagné d'une lettre de motivation à recruitment@pahrtners.be.

VOTRE CANDIDATURE SERA TRAITÉE EN
TOUTE CONFIDENTIALITÉ.