

Word deel van een iconisch beautymerk dat **durf, creativiteit** en **individualiteit** viert.

Onze klant is een wereldwijde leider in de **beauty-industrie**, bekend om het doorbreken van conventionele schoonheidsnormen en het creëren van innovaties die elke dag vertrouwen en vreugde opwekken. Sinds 1932 biedt het merk consumenten hoogwaardige productinnovaties, uitstekende prestaties en verfijnde glamour.

Met een rijke geschiedenis als pionier in de beautysector blijft het bedrijf de markt vormgeven dankzij een divers **portfolio van iconische merken** en productcategorieën, waaronder make-up, huidverzorging, haarkleuring & -verzorging, persoonlijke verzorging en parfums. Het merk staat bekend om zijn engagement voor inclusiviteit, diversiteit en innovatie, en geeft consumenten kracht via zijn producten, campagnes en waarden.

Gepositioneerd in het "Top of Mass"-segment, biedt het merk kwalitatieve maar toegankelijke producten aan, wereldwijd verkocht via verschillende retailkanalen. Het bedrijf heeft een sterke **internationale aanwezigheid** en blijft zich ontwikkelen met een focus op **duurzaamheid** en **diversiteit**.

Om deze groei in de Benelux-regio te ondersteunen, zijn we op zoek naar een **Benelux Account Manager (M/V)**.

Benelux Account Manager (M/V)

VERANTWOORDELIJKHEDEN

Als **Benelux Account Manager** – Fragrances, Parafarmacie & Retailkanalen draag je bij aan de commerciële groei van het bedrijf door het beheer van **key accounts** en het ontwikkelen van **B2C/B2B-strategieën** via online en groothandelskanalen.

Je voornaamste verantwoordelijkheden zijn:

- Het beheren van **strategische key accounts** binnen parfumerie, parafarmacie en retail, met focus op verkoopprestaties en naleving van budgetten.
- Het stimuleren van de **B2C-ontwikkeling**, inclusief **retail** en **e-commerce**, door middel van jaarlijkse doelstellingen, klantafspraken en zichtbaarheid van producten.
- Het **uitbreiden van de marktpositie** via samenwerkingen met e-commerce- en groothandelspartners, gericht op zowel B2C- als B2B-groei.
- Het opvolgen van groothandelsklanten in de **Benelux** en zorgen voor afstemming met de bedrijfsdoelstellingen en distributietargets.
- Het leiden van strategieën voor **klantenwerving** en **-retentie**, inclusief het beheer van achterstallige rekeningen en het ontwikkelen van het klantenbestand.
- Het waarborgen van **interne afstemming** en marktgerichtheid, terwijl je proactieve en innovatieve oplossingen voorstelt.

Deze functie speelt een sleutelrol in de uitvoering van de commerciële strategie en het versnellen van de marktgroei.

PROFIEL

- Je beschikt over minstens **3 jaar succesvolle verkoopervaring**, bij voorkeur in een competitieve en dynamische werkomgeving.
- Je hebt sterke **commerciële** en **onderhandelingsvaardigheden** en je slaagt erin om **doelstellingen** te behalen of te overtreffen.
- Je toont een sterke interesse in je **markt**, **concurrenten** en **producten**, en weet hoe je waarde op een doeltreffende manier kunt positioneren.
- Je voelt je comfortabel bij het beheren en opvolgen van **verkoopbudgetten** en **KPI's**.
- Je hebt een uitstekende beheersing van het **Nederlands** en een goede kennis van het **Frans** en het **Engels** is vereist.
- Je werkt **autonoom** en **nauwkeurig**, en je bent **oplossingsgericht** met een sterke focus op **klanttevredenheid** en **resultaten**.
- Je kunt verschillende **prioriteiten** tegelijk beheren en blijft kalm onder druk.

AANBOD

- Een groeiend **internationaal bedrijf** dat bekend staat om de kwaliteit van zijn producten.
- Een **dynamische** en **multiculturele werkomgeving** met internationale exposure.
- Een **carrière mogelijkheid** binnen een onderneming die persoonlijke ontwikkeling en het verwerven van nieuwe vaardigheden stimuleert.

INTERESSE?

Stuur je cv en motivatiebrief naar: cecile.deldinne@pahrtners.be.



JE KANDIDATUUR EN PERSOONLIJKE
GEGEVENS WORDEN STRENG
VERTROUWELIJK BEHANDELD.

