



La Concorde staat al ruim vijftig jaar voor hoogwaardige roomproducten met de klemtoon op kwaliteit. Door de kennis van het product te bundelen met vakmanschap en een modern productieproces verrast La Concorde dagelijks klanten met een ultieme smaakbeleving.

In 2015 sluit het bedrijf zich aan bij het Nederlandse Royal A-ware. Door samen te gaan weet La Concorde zich continu verzekerd van aanvoer van hoogwaardige grondstoffen en kan een volgende stap in de ontwikkeling van het bedrijf worden gezet.

Hierbij zijn de kernwaarden van het familiebedrijf onveranderd: vakmanschap, kwaliteit en respect voor mens en product.

Wegens uitbreiding van ons team zijn wij op zoek naar een

### **ACCOUNTMANAGER (M/V) (fulltime)**

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor zowel het onderhouden van bestaande klantenrelaties als het uitbouwen van ons klantennetwerk. Je klanten zijn horeca, groothandels en food service. Je probeert nieuwe klanten te winnen voor je bedrijf door actieve prospectie te doen bij potentiële klanten. De Accountmanager is bovenal een super gemotiveerde en ondernemende medewerker, die graag onderdeel wil zijn van een ambitieuze, groeiende organisatie. Je stippelt, in samenwerking met je collega's, plannen uit voor bestaande en nieuwe producten en markten en met jouw expertise bouw je de relatie met klanten verder uit en verhoog je jouw verkoopandeel. Klanten win je in de eerste plaats door je uitgesproken product- en proceskennis. Je begrijpt de taal van de klant, reikt hem een oplossing aan en omringt hem met jouw professionele advies. Je kerncompetenties liggen op het vlak van doorzettingsvermogen, resultaatgerichtheid, lef en creativiteit. Je rust niet voor je doelen zijn gerealiseerd. Je hebt passie voor je vak en je hebt een gezonde dosis ambitie.

### **Profiel**

Om in deze functie goed tot je recht te komen, is het van belang dat jij jezelf herkent in het onderstaand geschetste profiel:

- Je hebt minimaal een goede opleiding of kennis door ervaring, bij voorkeur in de Commerciële richting, levensmiddelentechnologie, koksopleiding of passie voor koken.
- Je hebt 2 tot 3 jaar ervaring in B2B of FS sales. Winnen van nieuwe klanten en het onderhouden van contacten vind je leuk om te doen. Je bent gemotiveerd om de omzet en rentabiliteit te verhogen en het klantenbestand uit te breiden.
- Je hebt een sterk commercieel bewustzijn en je bent klantgericht.
- Lifelong learning is voor jou een manier om alert te blijven.

- Je bent bereid zelfstandig te pionieren en marktgericht te werken vanuit een productgerichte onderneming
- Je bent hands on en doorzettend
- Je hebt sterke communicatieve vaardigheden, maar je hebt ook een oplossingsgerichte houding.
- Je bent assertief, representatief en je beschikt over de nodige humor en charme.
- Je hebt een goede beheersing van de Nederlandse en Franse taal, dit zowel gesproken als geschreven. Duits en Engels zijn een pluspunt.

### **Kerncompetenties**

Commercieel, doorzettingsvermogen, lef, resultaatgerichtheid, creativiteit, meedenkend, oplossingsgericht, goede probleemanalyse kunnen maken, communicatief vaardig, assertief, representatief, relatiebouwer, energiek en overtuigingskracht. Culinair onderlegd is een pluspunt.

### **Aanbod**

- Een interessante vaste job in een zeer dynamische werkomgeving
- Reële carrièremogelijkheid in een sterk groeiend bedrijf en een internationale omgeving.
- Afwisselend werk met een grote mate van zelfstandigheid en daarbij horende verantwoordelijkheid
- Een uitgebreide interne opleiding
- Goede verloning en loonevolutie
- Collegiale werksfeer

<b>Contact</b>
Bent U geïnteresseerd om op deze uitdaging in te gaan en uw ambities bij ons waar te maken, stuur dan even uw motivatie en uw CV naar La Concorde N.V., t.a.v. Daisy De Smet, Brusselsesteenweg 192, 1785 Merchtem, e-mail : <a href="mailto:daisy.de.smet@laconcorde.be">daisy.de.smet@laconcorde.be</a>