



Job Title: **Key Accountmanager Melitta België**
Job ID: S911
Company: Melitta Benelux
Location: Lokeren (België)
Industry: FMCG / Consumer Products
Job Type: Full-time

Functie:

Key Accountmanager bij Melitta België is een zelfstandige en uitdagende salesfunctie. Met veel vrijheid en passie verkoop jij de A-merken van Melitta aan hoofdkantoren (BeLux) in Retail-, DIY- en PET-channel, zoals Delhaize, Makro en Damro. Wij zoeken een winnaar, een sterke persoonlijkheid, iemand die stevig in zijn/haar schoenen staat. Een jonger aanstormend talent dat nog iets te leren en ontwikkelen heeft, maar dan voorzien van een sterke drive en motivatie; willen we gezien de opbouw van het team zeker niet uitsluiten. Een verbinder, een teamplayer met aandacht voor merken, klanten en collega's. Een échte dealmaker die met veel enthousiasme en energie resultaat- en klantgericht werkt. Iemand die er elke dag voor gaat en die "eager" is. Je "ademt sales", je neemt initiatief en je doet je werk met drive en flair in de wereld van B2B en B2C in België. Je kunt goed luisteren, je bent commercieel ingesteld en een actieve ambassadeur voor de merken Melitta, Toppits, Swirl en Granini. Je bent hands-on, creatief en innovatief (je hoeft niet technisch te zijn) en je houdt van uitdagingen! Je kunt zelfstandig accountplannen maken en overtuigend presenteren als partner bij klanten. Je werkt graag fact-based en je bent goed thuis in analyse van klant- en marktcijfers met Nielsen en GfK data. Het is een veelomvattende functie met zowel bestaande als new business klanten, je hebt een goed netwerk en je kent de Retail ketens in België op je duimpje. Het sales-team in België bestaat uit 10 mensen, je werkt flexibel vanuit kantoor in Lokeren en vanuit huis. Je rapporteert direct aan de Sales Manager Melitta Benelux. Je woont in België, je hebt 3-4 jaar werkervaring en je spreekt goed Engels en Frans? Dan zoeken we jou! Reageer direct...

Opdrachtgever:

Onze opdrachtgever Melitta België is onderdeel van het familiebedrijf de Melitta Group, met haar oorsprong in Duitsland (1908) en vestigingen in diverse landen in de wereld. Melitta is als merk bekend van de koffiefilterzakjes, maar is daarnaast ook het bedrijf achter de merken Toppits, Swirl en Granini. Verder maakt Melitta koffiezetapparaten en andere koffietoebehoren. Melitta is actief in het Retail- en Foodservice-kanaal, zowel B2C als B2B. Melitta België is gevestigd in Lokeren en onderdeel van de Melitta Benelux-organisatie (35 werknemers) met een Nederlandse vestiging in Gorinchem. Melitta is een groeiend en gezond bedrijf waar eigen initiatief en ondernemerschap zeer gewaardeerd wordt. Vrijheid en zelfstandig werken in een dynamische omgeving zorgt voor veel creativiteit en een hands-on aanpak richting de nieuwe generatie afnemers. Melitta is marketing-sales organisatie, er wordt met grote regelmaat geïnnoveerd en NPD's geïntroduceerd.



Functie-eisen:

Bachelor/Master diploma

>3-4 jaar relevante sales ervaring in België

Goed netwerk binnen Retail, DIY en PET (HQ niveau)

Analytisch sterk, ervaring met data van Nielsen en GfK

Winnaarsmentaliteit, ondernemerstype en sterk onderhandelaar

Gedreven, zelfstandig, pro-actief en hands-on

Teamplayer, verbinder en no-nonsense aanpakker

Organisatorisch en communicatief sterk, business driven en commercieel scherp

Beheersing van Nederlands, Engels en Frans (Duits is een pré)

Woonplaats in België (bij voorkeur omgeving Lokeren)

Reageer DIRECT, mét cv

Wij ronden deze procedure binnen 4-6 weken af

Contact: Stefan van der Valk
S.vandervalk@sterlingholmes.com