

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) Head Of Sales BeNeLux.

Head Of Sales BeNeLux (H/F)

RESPONSABILITÉS

En tant que Head Of Sales Benelux vous définissez la stratégie, la politique commerciale et tarifaire de l'activité Food Solution et Retail du BeNeLux. Rapportant au Directeur Commercial du Groupe, vous organisez l'activité du service en tenant compte des objectifs court, moyen et long terme. Supervisant une équipe de 7 personnes, vous développez la rentabilité de l'activité et l'offre produit tout en gérant les comptes stratégiques.

Vos responsabilités principales sont les suivantes :

- Gérer et motiver les équipes de vente Retail & Food Service pour optimiser les résultats.
- Développer le potentiel des membres de votre équipe par un accompagnement adéquat.
- Définir la politique commerciale et la stratégie de développement : prix, distribution, produits, etc.
- Fixer les objectifs, les budgets et les moyens à développer pour réaliser le plan d'action.
- Mettre en place et suivre un système d'analyse de performance commerciale : volume, marges, etc.
- Assurer une veille concurrentielle et identifier les réseaux de distribution stratégiques.
- Prendre en charge les négociations avec les comptes clés.
- Animer les réunions de ventes de manière dynamique et participative.

PROFIL

- Vous démontrez une expérience similaire de minimum 5 ans dans le secteur agroalimentaire.

- Vous démontrez une expérience probante en gestion d'équipe.
- Vous êtes parfaitement **ilingue français / néerlandais**.
- Vous êtes doté(e) d'excellentes capacités relationnelles et faites preuve d'une réelle aisance sociale.
- Vous êtes capable de mobiliser et fédérer une équipe.
- Vous êtes à l'écoute, diplomate et convaincant(e), la négociation n'a plus de secret pour vous.
- Vous êtes analytique, organisé(e) et orienté(e) résultats, clients et solutions.

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.
- L'opportunité de jouer un rôle clé au sein d'une entreprise en forte croissance.
- 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 via à recruitment@pahrtners.be.

VOTRE CANDIDATURE SERA TRAITÉE EN
TOUTE CONFIDENTIALITÉ.