

Jacquet Brossard is gevestigd in Frankrijk en is een succesvol industrieel bedrijf dat actief is in de agrofoodsector. Dit internationale bedrijf, dat enkele decennia geleden werd opgericht, staat bekend om de productie en marketing van industrieel brood en gebak en is snel uitgegroeid tot een belangrijke speler in zijn sector.

Met een breed gediversifieerd aanbod van producten van topkwaliteit biedt onze klant een assortiment dat is afgestemd op de behoeften van zijn klanten en consumenten, waarbij de waarden Daring en Cooperation worden uitgedragen.

Om de groei van Jacquet Brossard te waarborgen zijn we op zoek naar een Head Of Sales- BeNeLux.

Head Of Sales BeNeLux (H/F)

VERANTWOORDELIJKHEDEN

Als Head Of Sales Benelux bepaal je de strategie, het verkoop- en prijsbeleid voor de Food Solution en Retail business in BeNeLux. U rapporteert aan de Group Sales Director en organiseert de activiteiten van de afdeling, rekening houdend met de doelstellingen op korte, middellange en lange termijn. U geeft leiding aan een team van 7 personen en ontwikkelt de rentabiliteit van het bedrijf en het productaanbod, terwijl u strategische accounts beheert.

Je belangrijkste verantwoordelijkheden zijn :

- Retail & Food Service verkoopteams managen en motiveren om de resultaten te optimaliseren.
- Ontwikkel het potentieel van je teamleden door passende coaching.
- Het verkoopbeleid en de ontwikkelingsstrategie bepalen: prijzen, distributie, producten, enz.
- Doelstellingen, budgetten en de nodige middelen bepalen om het actieplan uit te voeren.
- Een analysesysteem voor verkoopprestaties opzetten en bewaken: volume, marges, enz.
- De concurrentie in de gaten houden en strategische distributienetwerken identificeren.
- Voeren van onderhandelingen met key accounts.
- Verkoopvergaderingen leiden op een dynamische en participatieve manier.

PROFIEL

- Je hebt minstens 5 jaar soortgelijke ervaring in de agrovoedingssector.

- Je hebt aantoonbare ervaring in team management .
- Je spreekt regelmatig Frans en Nederlands.
- Je hebt uitstekende interpersoonlijke vaardigheden en bent zeer sociaal.
- Je bent in staat om een team te mobiliseren en te verenigen.
- Je kunt goed luisteren, bent diplomatiek en overtuigend en onderhandelen heeft voor jou geen geheimen.
- Je bent analytisch, georganiseerd en resultaat-, klant- en oplossingsgericht.

AANBOD

- Je komt terecht in een jong, ambitieus en gepassioneerd team, met een bevredigende en gevarieerde uitdaging.
- De trots om bij een bedrijf met echte waarden te werken en actief bij te dragen aan de ontwikkeling ervan.
- De kans om een sleutelrol te spelen in een snelgroeiend bedrijf.
- Een voltijds vast contract en een salarispakket op maat van je profiel en ervaringsniveau.

GEÏNTERESSEERD ?

Stuur je CV met een begeleidende brief of recruitment@pahrtners.be.

UW SOLLICITATIE WORDT STRIKT
VERTROUWELIJK BEHANDELD.