

Créée en 2009 et basée en Belgique, à **Liège**, **Univers Drink** est une entreprise innovante dans le domaine des **boissons festives sans alcool**. Elle propose une large gamme de vins, cocktails et alternatives aux spiritueux, avec des marques telles que **Night Orient**, **Vendémia Mademoiselle** ou encore **VINA'O**.

L'entreprise liégeoise se présente aujourd'hui comme un acteur clé, tant sur le marché belge qu'international, en répondant à une demande croissante des produits sans alcool.

Pour plus d'informations, veuillez consulter leur site internet : <https://universdrink.com/>

Pour assurer la croissance d'Univers Drink, nous sommes à la recherche d'un(e) **Responsable Commercial Belgique & Export**.

Directeur Commercial Belgique & Export (H/F)

RESPONSABILITÉS

En tant que Responsable Commercial Belgique et Export (H/F) chez Univers Drink, vous jouez un rôle stratégique en assurant la croissance des ventes en Belgique et à l'international. Vous développez et maintenez des relations solides avec les partenaires distributeurs présents dans plus de **50 pays**.

- **Développer et entretenir des relations** sur le long terme avec les acheteurs des grands distributeurs belges (Carrefour, Delhaize, Intermarché, etc.), afin de maximiser les opportunités de ventes rentables.
- Assurer un suivi proactif et complet des comptes clés pour garantir leur satisfaction et leur fidélité.
- **Superviser et encadrer l'équipe de commerciaux** en charge du marché belge, dans les secteurs du retail et de l'horeca.
- Collaborer avec l'équipe marketing pour mettre en œuvre des plans d'action et des stratégies promotionnelles nationales en partenariat avec les retailers.
- **Identifier et créer des opportunités de croissance** au sein des comptes existants et potentiels, en assurant leur alignement avec la stratégie de l'entreprise.
- **Coordonner avec les équipes de vente** internes pour maximiser les synergies et soutenir la croissance globale.
- **Gérer et animer les distributeurs à l'export** dans 50 pays, en renforçant les relations et en optimisant les opérations.

- Organiser et suivre les envois de commandes export ainsi que la documentation administrative correspondante, et participer aux salons annuels pour identifier de nouveaux marchés.

PROFIL

- Vous êtes titulaire d'un Bachelor, Master ou équivalent, et possédez au moins 5 ans d'expérience en tant que Key Account dans le secteur de l'alimentaire, idéalement en grande distribution.
- Vous maîtrisez parfaitement le français et l'anglais, afin d'échanger avec les partenaires multilingues. La connaissance du néerlandais est un plus.
- Vous êtes orienté(e) résultats et maîtrisez les techniques de vente et de négociation.
- Vous faites preuve d'une grande capacité de proposition et de conviction, avec un sens aigu du service client pour établir des relations de confiance.
- Vous êtes organisé(e) et rigoureux(se), capable de gérer les priorités tout en gardant une vue d'ensemble stratégique sur vos missions.
- Vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel, aimez travailler en équipe, et avez une forte capacité d'écoute et d'adaptation pour répondre aux exigences du marché.

OFFRE

- Un rôle central et stratégique dans le développement des affaires et des ventes au sein de l'entreprise.
- L'opportunité de rejoindre une entreprise à taille humaine et au rayonnement international.
- Un salaire attractif assorti d'avantages extra-légaux, en ligne avec votre expérience.

INTÉRESSÉ.E?

Veillez envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation adaptée à l'adresse suivante : recruitment@pahrtners.be.

VOTRE CANDIDATURE ET VOS
INFORMATIONS PERSONNELLES RESTERONT
STRICTEMENT CONFIDENTELLES.