

Key Account Manager



Citrique Belge NV produceert sinds 100 jaar citroenzuur op de site van Tienen en is één van de grootste citroenzuurproducenten ter wereld. Citroenzuur wordt gebruikt als smaakversterker, antioxidant, stabilisator en bindmiddel in voedselbereidingen en andere toepassingen. De site combineert verschillende productie-eenheden en heeft een heel uitgebreid machinepark. Het bedrijf stelt een 340-tal medewerkers tewerk.

De Key Account Manager staat in voor het promoten en verkopen van de producten van Citrique Belge (citraenzuur, citraten en co-producten) en is verantwoordelijk voor het behouden & verder ontwikkelen van bestaande en nieuwe zakenrelaties met eindklanten, key-accounts en distributeurs. Bovendien zorgt de functiehouders voor het commercieel beheer (i.e. goede afspraken en afstemming met de klant en de interne diensten) en een actieve rol in de business en productontwikkeling. De Key Accountmanager rapporteert aan de Sales Director.

Voornaamste taken en opdrachten:

- Sales doelstellingen realiseren en input leveren om de overeengekomen doelstellingen m.b.t. prijs en volume te kunnen bepalen;
- Klantenbehoeften detecteren en als centraal aanspreekpunt in permanente dialoog staan met de klant en de interne afdelingen;
- Tijdig beantwoorden van prijsaanvragen, logistieke vragen, e.a. vragen naar klantentevredenheid;
- Onderhandelen en afsluiten van contracten en orders;
- Opvolgen van klantenvragen en klanten geïnformeerd houden;
- Promoten van het bedrijf en de producten (beurzen, presentaties...);
- Marktinformatie inwinnen omtrent gewenste toepassingen van onze producten;
- Concurrentiepositie en marktinformatie verwerven, analyseren en intern communiceren om de strategie bij te kunnen sturen;
- Oog hebben voor interessante leads i.v.m. (nieuwe) producttoepassingen op de markt en bij de klant alsook het opbouwen van kennis hierrond.

Uw profiel:

- Bachelor- of Masterdiploma (wetenschappelijke achtergrond) of gelijkwaardig door (commerciële) ervaring;
- een aantal jaren ervaring in technische verkoop;
- affiniteit in de feed, food en/of pharma industrie is een groot pluspunt. Kennis van de markt van Pet Food en voedingssupplementen is ook een meerwaarde.
- uitstekend analytisch en probleemoplossend denkvermogen;
- overtuigend communiceren, kunnen doorvragen & durven onderhandelen;
- resultaat- maar ook klantgericht zijn, zelfstandig & flexibel ingesteld zijn en zin hebben voor initiatief;
- coördinerende, uitvoerende alsook verkoopstaken tot een goed einde kunnen brengen;
- vlot kunnen communiceren in het Nederlands en Engels alsook in minstens één van de volgende Europese talen: Frans, Duits, Spaans of Italiaans;
- minstens 70% van de werktijd al reizend willen doorbrengen (in Europa maar mogelijks ook naar de VS of andere continenten.)

Ons aanbod:

Filevrij werken in een bedrijf met aandacht voor milieu, veiligheid en innovatie. Een correct salaris aangevuld met een **uitgebreid pakket aan extralegale voordelen** zoals maaltijdcheques, hospitalisatieverzekering met ambulante kosten en tandzorgen, groepsverzekering, wachtpolis, eindejaarspremie, winkelkortingen, etc. Werken in een bedrijf met aandacht voor **teambuildings & ontspanningsmogelijkheden** tijdens de pauze zoals yoga, middagwandelingen, ping-pong- & kickertafels, etc.

Word jij onze nieuwe collega?

Mail je motivatiebrief met uitgebreid CV naar HR@citriquebelge.com of stuur dit naar Citrique Belge N.V., Human Resources, Pastorijstraat 249, 3300 Tienen.