



Heb jij ervaring als Accountmanager binnen de voedingsmiddelenindustrie en ben jij op zoek naar een nieuwe uitdaging? Dan hebben wij een mooie uitdaging voor een gedreven en ervaren:

## **ACCOUNTMANAGER (M/V)**

(fulltime)

De accountmanager zal zich hoofdzakelijk bezighouden met het verder uitbouwen van bestaande en nieuwe relaties in Nederland, België, Frankrijk, Duitsland, Engeland en Luxemburg.

De Accountmanager is bovenal een super gemotiveerde en ondernemende medewerker, die graag onderdeel wil zijn van een ambitieuze, groeiende organisatie. Je werkt op eindgebruikers- en tussenhandel niveau. Je stippelt, in samenwerking met Marketing, plannen uit voor (nieuwe) producten en markten en met jouw expertise bouw je de relatie met klanten verder uit en verhoog je jouw verkoopaandeel. Klanten win je in de eerste plaats door je uitgesproken product- en proceskennis. Je begrijpt de taal van de klant, reikt hem een oplossing aan en omringt hem met jouw professionele advies. Je bent altijd op zoek om nieuwe klanten met onze producten kennis te laten maken. Je kerncompetenties liggen op het vlak van doorzettingsvermogen, resultaatgerichtheid, lef en creativiteit. Je rust niet voor je doelen zijn gerealiseerd. Je hebt passie voor je vak en je hebt een gezonde dosis ambitie.

### **Profiel**

Om in deze functie goed tot je recht te komen, is het van belang dat jij jezelf herkent in het onderstaand geschetste profiel:

- Je hebt minimaal een HBO opleiding, bij voorkeur in de richting van Commerciële Economie, Levensmiddelen technologie of Technische Bedrijfskunde;
- Je hebt minimaal 5 jaar ervaring in B2B sales als accountmanager, bijvoorbeeld in de foodservicemarkt of retail, en je hebt minimaal 2 jaar in een buitendienstfunctie gewerkt. Acquireren van nieuwe klanten en het onderhouden van contacten vind je leuk om te doen. Je bent gemotiveerd om de omzet te verhogen;
- Je hebt een sterk commercieel bewustzijn en een uitstekend trackrecord;
- Je bent bereid zelfstandig te pionieren en marktgericht te werken vanuit een productgerichte onderneming;



- Je hebt sterke communicatieve vaardigheden, maar je hebt ook een oplossingsgerichte houding;
- Je bent assertief, representatief en je beschikt over de nodige humor en charme;
- Je hebt een goede beheersing van de Nederlandse, Engelse en Duitse taal. Kennis van de Franse taal is een plus.

### **Over ons**

Maître Paul B.V. heeft zich ontwikkeld tot één van de grotere industriële patisserie banketbakkerijen van Europa. In Tilburg werken dagelijks ongeveer met 200 medewerkers om zo efficiënt en kwalitatief hoogwaardig mogelijk patisserieproducten te realiseren. Maître Paul B.V. maakt onderdeel uit van het familiebedrijf Châteraisé. Châteraisé is een merknaam op het gebied van exclusieve patisserie in Japan.

Wij zijn als bedrijf en als werkgever continue in beweging. We hebben een informele bedrijfscultuur en er is aandacht voor persoonlijke ontwikkeling en groei. Wil je meer weten over ons? Ga dan naar onze website voor meer informatie en een overzicht van onze actuele vacatures:

[www.maitrepaul.nl/corporate/werken-bij-maitre-paul](http://www.maitrepaul.nl/corporate/werken-bij-maitre-paul) .

### **Wat bieden wij**

Niet alleen onze producten, maar ook onze mensen voldoen aan de hoogste kwaliteitseisen. Er is ruimte voor dynamiek, persoonlijke aandacht, opleiding, ontwikkeling en een prettige werkomgeving. Een marktconform beloningspakket maakt dit aanbod compleet.

### **Interesse?**

Graag ontvangen wij van jou een uitgebreide motivatiebrief en curriculum vitae. Deze kun je richten aan de HR afdeling van Maître Paul B.V.:

[personeelorganisatie@maitrepaul.com](mailto:personeelorganisatie@maitrepaul.com)

### **Vragen?**

Ben je enthousiast geworden maar zou je nog meer informatie willen, dan kun je contact opnemen met de afdeling HR via telefoonnummer 013-5951000.

*Noot voor recruitmentbureaus: we werken met zorgvuldig geselecteerde bureaus. Acquisitie op basis van deze vacature is niet zinvol noch gewaardeerd. Het verzenden van ongevraagde profielen zal betekenen dat deze kandidaten worden behandeld als directe sollicitaties.*