

SRG International is een internationale, dynamische handelsonderneming op het gebied van chocolade en zoetwaren producten. Onze klanten en leveranciers bevinden zich over de hele wereld. Bekende namen zoals Nestle, Ferrero, Mars, Perfetti van Melle, Cloetta & Mondelez behoren tot onze vaste leveranciers. De kans is vrij groot dat jouw chocoladereep door ons distributiecentrum in Oud Gastel is gegaan.

Voor uitbreiding van ons team zijn wij op zoek naar een:

Account Manager Frankrijk (Fulltime)

In onze internationale omgeving binnen onze snel groeiende organisatie kom je te werken in een enthousiast team. In deze functie word je verantwoordelijk voor het onderhouden van bestaande en genereren van nieuwe contacten met klanten in Frankrijk. Je bent verantwoordelijk voor de omzetgroei en winstgevendheid van deze klanten. Je weet als geen ander het juiste assortiment incl. optimale verkoopprijzen te realiseren. Hierbij borg je de kwaliteit en stipte naleving van gemaakte afspraken. Je volgt marktbevingen en bent continue op de hoogte van de belangrijkste ontwikkelingen. Intern onderhoud je goede contacten en schakel je met meerdere afdelingen om jouw klantenrelatie zo optimaal mogelijk in te vullen

Denk jij dat jij de aangewezen persoon bent voor deze uitdaging binnen onze dynamische organisatie neem dan snel contact met ons op. Deze functie biedt een geweldige kans in jouw commerciële carrière.

Functie-eisen:

- HBO werk- en denkniveau;
- Commerciële ervaring in accountmanagement;
- Goede planning- en organisatorische vaardigheden;
- Beheersing in woord en geschrift van de Franse en Engelse taal;
- Alle extra talen zijn een pré;
- Bereidheid om te reizen;
- Een flexibele instelling qua werkuren;
- Kennis van Microsoft Office pakket.

Competenties:

- Klantgericht;
- Onderhandelingsvaardigheden;
- Relatiemanagement;
- Resultaatgericht;
- Ondernemerschap.

Wij bieden:

- Een afwisselende fulltime baan in een jong enthousiast team en in een snelgroeiend internationale bedrijf;
- Informele cultuur met voldoende ontwikkelingsmogelijkheden;
- Gezellige team activiteiten zoals after-work borrels;
- Marktconform salaris en goed arbeidsvoorwaardenpakket met pensioenregeling.

Interesse:

Denk jij dat jij de aangewezen persoon bent voor deze uitdaging binnen onze dynamische organisatie? Neem dan snel contact met ons op. Stuur je sollicitatie, bestaande uit een up-to-date CV en een gerichte motivatie naar vacatures@srgi.eu onder vermelding van de vacaturenaam. Kijk voor meer informatie over de organisatie op onze website www.srgi.eu.

Alle reacties worden vertrouwelijk behandeld.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

SRG International est une société commerciale internationale et dynamique dans le domaine des produits de chocolat et de confiserie. Nos clients et fournisseurs sont situés partout dans le monde. Des noms connus tels que Nestlé, Ferrero, Mars, Perfetti van Melle, Cloetta & Mondelez font partie de nos fournisseurs réguliers. Il y a de fortes chances que votre tablette de chocolat soit passée par notre centre de distribution à Oud Gastel.

Pour agrandir notre équipe nous recherchons un(e):

Account Manager France (temps plein)

Dans notre environnement international au sein de notre organisation en pleine croissance, vous travaillerez dans une équipe enthousiaste. Dans ce poste, vous serez responsable du maintien des contacts existants et de la création de nouveaux contacts avec les clients en France.

Vous êtes responsable de la croissance des revenus et de la rentabilité de ces clients. Vous savez mieux que quiconque comment réaliser les meilleurs assortiments, y compris les prix de vente optimaux. Vous garantissez la qualité et le strict respect des accords passés. Vous suivez les mouvements du marché et êtes constamment au courant des développements les plus importants. En interne vous entretenez de bons contacts et vous échangez avec plusieurs départements pour étoffer au mieux votre relation client.

Vous pensez être la bonne personne pour relever ce défi au sein de notre organisation dynamique, contactez-nous rapidement. Ce poste offre une belle opportunité dans votre carrière commerciale.

Exigences de l'emploi:

- Niveau de travail et de réflexion BAC+ ;
- Expérience commerciale et gestion de compte ;
- Bonnes capacités de planification et d'organisation;
- Maîtrise de la parole et de l'écriture de la langue française et anglaise;
- Toutes les langues supplémentaires sont un avantage ;
- Volonté de voyager;
- Flexible en termes d'horaires de travail ;
- Connaissance du pack Microsoft Office.

Compétences :

- Orientée vers le client;
- Techniques de négociation;
- Gestion de la relation;
- Axée sur les résultats;
- Entrepreneur.

Nous offrons:

- Un emploi varié à temps plein dans une jeune équipe enthousiaste et dans une entreprise internationale en pleine croissance ;
- Culture informelle avec suffisamment d'opportunités de développement ;
- Des activités d'équipe agréables telles que des apéros après le travail ;
- Salaire basé sur le marché et bon ensemble d'avantages sociaux avec régime de retraite.

L'intérêt:

Vous pensez être la bonne personne pour relever ce défi au sein de notre organisation dynamique? Alors contactez-nous rapidement. Ce poste offre une belle opportunité dans votre carrière commerciale. Envoyez votre candidature, composée d'un CV à jour et d'une motivation spécifique à vacancies@srgi.eu, en indiquant le nom du poste vacant.

Pour plus d'informations sur l'organisation, visitez notre site Web www.srgi.eu.

Toutes les réponses seront traitées de manière confidentielle.

SRG International is an international, dynamic trading company in the field of chocolate and confectionery products. Our customers and suppliers are located all over the world. Well-known names such as Nestle, Ferrero, Mars, Perfetti van Melle, Cloetta & Mondelez are among our regular suppliers. The chances are pretty good that your chocolate bar has passed through our distribution center in Oud Gastel.

For expansion of our team we are looking for a:

Account Manager France (Fulltime)

In our international environment within our fast growing organization you will work in an enthusiastic team. In this position you will be responsible for maintaining existing and generating new contacts with customers in France. You are responsible for the sales growth and profitability of these customers. You know better than anyone how to get the right assortment including optimal sales prices. You guarantee the quality and punctual compliance with agreements made. You follow market movements and are continuously aware of the most important developments. Internally you maintain good contacts and liaise with multiple departments to optimize your customer relationship.

Do you think you are the right person for this challenge within our dynamic organization please contact us. This position offers a great opportunity in your commercial career.

Job requirements:

- HBO work and thinking level;
- Commercial experience in account management;
- Good planning and organizational skills;
- Fluency in written and spoken English and French;
- All additional languages are a plus;
- Willingness to travel;
- A flexible attitude in terms of working hours;
- Knowledge of Microsoft Office package.

Competencies:

- Customer-oriented;
- Negotiation skills;
- Relationship management;
- Result oriented;
- Entrepreneurship.

We offer:

- A varied full time job in a young enthusiastic team and in a fast growing international company;
- Informal culture with sufficient development opportunities;
- Cosy team activities such as after-work drinks;
- Market conforming salary and good benefits package with pension plan.

Interests:

Do you think you are the right person for this challenge within our dynamic organization? Then contact us quickly. This position offers a great opportunity in your commercial career. Send your application, consisting of an up-to-date CV and a targeted motivation to vacatures@srgi.eu, stating the vacancy name. For more information about the organization, please visit our website www.srgi.eu.

All applications will be treated confidentially.