

## Fides Petfood – Key Account Manager

### Sales

#### Vos responsabilités :

- ✓ Développer activement et élargir notre portefeuille clients dans le secteur du Retail et de la franchise.
- ✓ Identifier de nouvelles opportunités de marché et réaliser une croissance du chiffre d'affaires.
- ✓ Négocier et conclure des contrats avec les détaillants et les partenaires de distribution.
- ✓ Analyser les tendances du marché et élaborer des plans commerciaux stratégiques.
- ✓ Représenter Fides Petfood Group lors de salons internationaux et événements de réseautage.
- ✓ Collaborer avec les équipes internes pour garantir le meilleur service possible.

#### Ce que vous apportez :

- ✓ Expérience avérée en vente internationale, de préférence dans le secteur alimentaire, le Retail ou la franchise.
- ✓ Forte mentalité de chasseur : vous tirez de l'énergie de la signature de nouveaux contrats.
- ✓ Maîtrise des langues néerlandaise, anglaise et française (d'autres langues sont un plus).
- ✓ Expérience ou affinité avec l'alimentation pour chiens et chats est un atout.
- ✓ Excellentes compétences en négociation et gestion des relations.
- ✓ Disponibilité pour des déplacements fréquents en Europe de l'Ouest.

Un contrat à durée indéterminée au sein d'une entreprise familiale en croissance avec des ambitions internationales.

Un package salarial attractif.

- ✓ Chèques-repas.
- ✓ Voiture de société.
- ✓ 20 jours de congés payés + 6 jours de RTT.

Un environnement de travail dynamique et international avec des opportunités de croissance et de développement professionnel.

<https://www.fidespetfood.com/>