

# Fides Petfood – Key Account Manager/BDM 100% Hunting

## Key Account Manager

### Jouw verantwoordelijkheden:

- ✓ Actief ontwikkelen en uitbreiden van ons klantenbestand binnen Retail en franchise.
- ✓ Identificeren van nieuwe marktkansen en omzetgroei realiseren.
- ✓ Onderhandelen en sluiten van contracten met retailers en distributiepartners.
- ✓ Markttrends analyseren en strategische commerciële plannen opstellen.
- ✓ Vertegenwoordigen van Fides Petfood Group op internationale beurzen en netwerkevenementen.
- ✓ Samenwerken met interne teams om de best mogelijke service te garanderen.

### Wat Jij Meebrengt

- ✓ **Aantoonbare internationale sales-ervaring**, bij voorkeur in de voedingssector, Retail of franchising.
- ✓ **Sterke hunter-mentaliteit**: je krijgt energie van het binnenhalen van nieuwe deals.
- ✓ **Vloeiende communicatie in Nederlands, Engels en Frans** (extra talen zijn een plus).
- ✓ Ervaring of affiniteit met **honden- en kattenvoeding** is een **meerwaarde**.
- ✓ Uitstekende onderhandelings- en relatiemanagementvaardigheden.
- ✓ Bereidheid tot **frequent reizen binnen West-Europa**.

### Wat Wij Bieden

Een contract van **onbepaalde duur** binnen een **groeidend familiebedrijf** met internationale ambities.

#### Aantrekkelijk salarispakket

- ✓ Maaltijdcheques
- ✓ Bedrijfswagen
- ✓ 20 verlofdagen + 6 ADV -dagen

Een **dynamische, internationale werkomgeving** met groeikansen en professionele ontwikkeling.

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