

Mexma Food – Key Account Manager

Key Account Manager Nordics | UK & Ireland | Central & Eastern Europe

Ben jij een commerciële topper die energie krijgt van het openen van nieuwe deuren, het binnenhalen van grote accounts en het bouwen aan langdurige klantrelaties? Heb jij jouw sporen verdiend binnen de voedingsmiddelenindustrie en weet jij hoe internationale retailers, private label klanten en foodservice-organisaties werken? Dan zijn wij op zoek naar jou.

Key Account Manager

Nordics | UK & Ireland | Central & Eastern Europe

Bouw mee aan de internationale groei van Mexma Food

Bij Mexma Food produceren wij dagelijks miljoenen tortilla wraps voor onze klanten. Vanuit onze moderne productielocatie in Kerkrade leveren wij innovatieve en kwalitatief hoogwaardige producten aan retailers, foodserviceorganisaties en foodproducenten. Door onze sterke groei zoeken wij een ondernemende Key Account Manager die onze positie binnen de Nordics, UK & Ireland en Central & Eastern Europe verder gaat uitbouwen.

Wat ga je doen?

Als Key Account Manager ben je verantwoordelijk voor het realiseren van groei binnen jouw regio. Je verdeelt je tijd tussen het ontwikkelen van nieuwe business en het verder uitbouwen van bestaande klantrelaties.

Je bent continu op zoek naar kansen in de markt, weet nieuwe klanten aan Mexma Food te verbinden en bent in staat om complexe commerciële trajecten succesvol af te ronden.

New Business Development (50%)

Je bent een echte hunter die kansen ziet waar anderen ze missen. Je houdt je onder andere bezig met:

- Actief benaderen en ontwikkelen van nieuwe klanten binnen Retail, QSR en foodindustrie.
- Opbouwen en beheren van een sterke commerciële pipeline.
- Leiden van tendertrajecten van eerste contact tot contractondertekening.
- Onderhandelen over prijzen, contractvoorwaarden en samenwerkingsovereenkomsten.
- Openen van nieuwe markten en realiseren van duurzame omzetgroei.

Accountmanagement (50%)

Naast het binnenhalen van nieuwe klanten bouw je bestaande relaties verder uit.

- Het beheren van een internationale klantenportefeuille.
- Het vergroten van omzet, marge en marktaandeel bij bestaande klanten.
- Het coördineren van jaarlijkse prijsonderhandelingen.
- Het vertalen van klantbehoeften naar concrete acties binnen de organisatie.
- Het bouwen van langdurige partnerships gebaseerd op vertrouwen en resultaat

Wie ben jij?

Je bent commercieel sterk, ondernemend en voelt je thuis in een internationale omgeving. Je weet relaties op te bouwen, maar vooral ook nieuwe kansen te creëren. Werken bij een familiebedrijf spreekt je aan.

Daarnaast beschik je over:

- HBO of WO werk- en denkniveau.
- Minimaal 5 jaar ervaring als Key Account Manager, Business Development Manager of Sales Manager.
- Aantoonbare ervaring binnen de voedingsmiddelenindustrie (must-have).
- Ervaring bij een foodproducent.
- Ervaring met internationale organisaties.
- Ervaring met private label trajecten is een sterke pré.
- Uitstekende onderhandelingsvaardigheden. Een resultaatgerichte en ondernemende mentaliteit.
- Sterke analytische vaardigheden en een data-gedreven werkwijze.
- Goede beheersing van de Engelse taal. Extra talen zijn een pré.

Wat bieden wij jou?

Bij Mexma Food krijg je de kans om een zichtbare bijdrage te leveren aan de verdere internationale groei van een ambitieuze organisatie. Het is een zelfstandige internationale salesrol met veel vrijheid en verantwoordelijkheid. Je hebt directe impact op de commerciële koers van de organisatie. Je komt terecht in een enthousiast team.

Verder ontvang je:

- Marktconforme arbeidsvoorwaarden.
- Bonusregeling gekoppeld aan resultaten.
- Leaseauto, laptop en telefoon.

Interesse?

Herken jij jezelf in dit profiel en ben je enthousiast geworden over de functie? Stuur dan je sollicitatiebrief en CV naar sollicitatie@mexmafood.eu. Voor meer informatie kun je contact opnemen met Afdeling HR. Of kijk eens op <https://jobs.mexmafood.eu/nl>

