



JOB OFFER



Afin de renforcer le département commercial d'une filiale de Trendy Foods, nous sommes actuellement à la recherche d'un(e)
Responsable du développement Commercial FR/ANGLS

En tant que membre de l'équipe commerciale, vous contribuez au développement des ventes et à l'élaboration de la stratégie commerciale globale de cette entité. Pour ce faire, vous travaillerez en étroite collaboration avec une commerciale interne.

Vos missions principales s'articuleront autour des pôles suivants :

- Vous identifiez, quantifiez et ciblez les marchés qui vous sont attribués ;
- Vous prospectez activement auprès de futurs partenaires (grossistes, retailers,...) en vue de conclure des contrats commerciaux et d'assurer la croissance à long terme de la filiale. Dans ce cadre, vous serez amené à vous déplacer en Belgique et à l'étranger (« hunting ») ;
- Vous gérez une partie de la clientèle belge et internationale existante sur base des objectifs commerciaux établis en concertation avec la responsable de l'entité : gestion des offres, mise à jour des tarifs, contacts clients, préparation d'échantillons ... (« farming ») ;
- Vous effectuez des analyses de rentabilité des projets clients en cours (calcul de prix de revient, de marge,...) ;
- Vous participez activement à la préparation de foires commerciales et assurez une présence sur place lors de l'évènement ;
- Vous travaillez avec les logiciels utilisés par la société : *Siges* pour la gestion commerciale et *Vivaldi* pour la gestion de la qualité.

Profil recherché :

- Vous êtes titulaire d'un diplôme de Bachelier ou Master à finalité commerciale ou marketing ;
- Vous disposez d'une première expérience professionnelle dans une fonction similaire (de préférence dans un secteur en lien étroit avec la distribution alimentaire) ;
- Vous pouvez **jongler entre le français et l'anglais**. Une bonne connaissance du néerlandais sera considérée comme un atout !
- **Vous êtes à l'aise avec les chiffres et en particulier avec l'arithmétique commerciale** ;
- Vous avez un **excellent sens commercial**. Vos excellentes aptitudes relationnelles vous permettent d'établir des relations à haut niveau ;
- Votre capacité d'écoute et votre créativité vous permettent d'identifier les valeurs ajoutées nécessaires à la construction d'une offre gagnante ;
- Vous êtes extrêmement **rigoureux et consciencieux** et êtes apte à gérer différents dossiers simultanément ;
- Vous êtes à l'aise avec la suite MS Office, et en particulier avec **Excel** (utilisation des fonctions, tableaux croisés dynamiques, graphiques,...) ;
- Vous êtes orienté résultats et satisfaction client.

Nous vous offrons :

- Un contrat à durée indéterminée, au sein d'une PME dynamique, en pleine croissance, et financièrement solide ;
- Un environnement de travail dynamique avec des opportunités de prises d'initiative, des améliorations continues et un esprit d'équipe ;
- Un salaire en ligne avec votre profil, assorti d'avantages extra-légaux (voiture de société, chèque repas, assurance hospitalisation) ;
- Une société facile d'accès, loin des embouteillages et située à 5 minutes de l'échangeur de Battice (E40-E42)

Intéressé(e) ?

Merci de transmettre votre candidature par email à l'attention de Caroline Desait – jobs@trendyfoods.com