



Ceres

Selected people
in food & agri

AVIKO **Key Account Manager Food service**

Votre passion pour le monde de l'agroalimentaire est communicative et vous savez comment transformer la prospection en nouveaux clients ? Vous souhaitez vous développer au sein d'une société leader sur son marché et votre connaissance du segment « Food service » au niveau national n'est plus à démontrer ? Alors cette opportunité professionnelle pourrait vous intéresser.

Aviko est le plus grand producteur européen de produits à base de pommes de terre fraîches, congelées et déshydratés et l'une des quatre principales entreprises de transformation de pommes de terre au monde. Toutes les équipes dans leurs 16 sites de production, Pays-Bas, Belgique, Allemagne, Suède et Pologne sont des passionnés et mettent tout en œuvre, sourcing, R&D, production, logistique afin de satisfaire plus de 16 millions de consommateurs dans plus de 110 pays. Afin de continuer leur croissance sur le marché français, il recherche leur futur Key Account Manager Food service

Responsabilités

Prendre en charge le développement du marché français

- Vous développez de solides relations avec les principaux comptes clients existants et vous jouez un rôle dynamique qui intègre le développement de nouveaux clients (utilisateurs finaux).
- Vous prenez des initiatives sur le plan numérique, vous utilisez et développez les outils en France en mettant en application les systèmes CRM et en promouvant un « programme et une attitude de conversion via les outils digitaux dirigés vers le client », en soutenant la stratégie du business plan Food Service France.
- Vous êtes responsable de la création et de l'application de votre stratégie qui vous permettra de concrétiser de nouveaux contrats dans le cadre du plan de croissance d'Aviko.
- Vous avez la responsabilité des résultats des nouveaux comptes clients que vous mettrez en place, ainsi que l'élaboration des budgets annuels en volume et en marge.
- Vous travaillez au sein d'une équipe jeune et dynamique et rapportez au Sales Manager Benelux & France.

Profil

Ecoute active et proactive dans un secteur qui vous passionne

Pré-requis

- Diplôme d'école de commerce ou équivalent par expérience.
- Minimum 5 à 8 ans d'expérience en gestion de grands comptes si possible dans l'agro-alimentaire ou chez un distributeur/grossiste national.
- La connaissance des nouvelles tendances en restauration, tels que les agrégateurs, les cuisines fantômes, la restauration livrée, le « click and collect ».
- Excellente maîtrise orale et écrite du Français et de l'Anglais exigée.
- Pack office.



Ceres

Selected people in food & agri

Compétences

- De nature dynamique et enthousiaste, vous avez une approche client concrète et proactive.
- Orienté résultat, vous êtes organisé et autonome.
- Vous êtes structuré et savez-vous montrer créatif dans la recherche de solutions.
- Vous êtes un communicateur-né capable de cerner et d'anticiper les besoins des clients.
- Esprit d'équipe et ouverture d'esprit.

Localisation

Télétravail et déplacements fréquents dans tout l'hexagone ainsi qu'à l'étranger

Offre

- Un environnement gourmand, dynamique et innovant qui prône le respect et le développement personnel laissant beaucoup de place pour l'initiative et l'autonomie.
- Une fonction à forte valeur ajoutée au sein d'une équipe internationale dans une atmosphère de travail informelle et collégiale.
- Une grande attention est accordée à la formation interne et à l'orientation personnelle, offrant de nombreuses opportunités de carrière.
- Bien entendu, ce poste s'accompagne d'un package salarial compétitif, d'une voiture de société et d'autres avantages sociaux.

Intéressé ?

La mission de sélection et recrutement pour le poste susmentionné a été confiée de manière exclusive à CeresRecruitment. Pour tout complément d'information, n'hésitez pas à prendre contact avec Yann Martagex au +33 (0) 652491321. Pour nous envoyer votre candidature, merci de procéder via notre site web www.ceresrecruitment.fr.

Des informations complémentaires sur notre partenaire sont disponibles sur leur site www.aviko.fr. Un questionnaire de personnalité fait partie de la procédure de recrutement.