MIKO – ACCOUNT MANAGER HORECA - Bruxelles/Wallonie

RELAX, it's MIKO Coffee...

Depuis sa création en 1801, le **Groupe Miko** s'est construit une solide position sur le marché du café et est aujourd'hui un groupe international dynamique et coté en bourse, avec différentes filiales en Belgique et à l'étranger.

Meer dan 1.400 gemotiveerde medewerkers die werken met P.L.E.Z.I.E.R. liggen aan de basis van dit succes.

Miko Coffee Service est le partenaire des professionnels de l'out-of-home pour des concepts café de qualité, combinant produits, machines et service.

Pour renforcer notre équipe Sales, nous recherchons un(e) **Account Manager Horeca pour la région Bruxelles-Wallonie.** Un rôle commercial B2B de terrain, au cœur du monde de l'horeca et du café.

TO DO

Dès votre arrivée, vous reprenez un **portefeuille de clients existants**. À vous de développer ces relations… et d'en créer de nouvelles.

- **Visiter et fidéliser vos clients**: Vous êtes régulièrement sur le terrain auprès de nos clients horeca. Vous apprenez à connaître leur établissement, leurs besoins et leurs attentes.
- **Prospecter et développer votre région**: Vous recherchez activement de nouveaux établissements, développez votre réseau et identifiez de nouvelles opportunités commerciales en Bruxelles-Wallonie.
- **Développer le business chez vos clients**: Vous présentez nos produits, promotions et nouveautés et identifiez les possibilités d'élargir la gamme Miko chez vos clients.
- **Entretenir le contact avec nos grossistes**: Vous commencez par assurer le suivi opérationnel et veillez à une collaboration fluide au quotidien. **À terme,** vous aurez l'opportunité de développer également la dimension commerciale de ces partenariats et de prendre davantage de responsabilités.
- **Représenter Miko au niveau local et national**: Vous représentez Miko lors d'événements et d'initiatives, tant au niveau local que national, et développez activement votre réseau dans le monde de l'horeca.
- **Assurer votre suivi commercial**: Vous enregistrez vos visites, opportunités et actions dans Sales Cloud.

En samenwerken doe je bij Miko nooit alleen.

Je werkt intensief samen met onze **Senior District Manager Horeca**, de binnendienst en onze technische collega's. Zij ondersteunen jou zodat jij je klanten de best mogelijke service kan bieden.

Je rapporteert rechtstreeks aan onze **Sales Manager**.

Onze interne samenwerking verloopt grotendeels in het Nederlands. Je hoeft daarvoor absoluut geen perfect

Nederlands te spreken, maar je moet je wel voldoende comfortabel voelen om met je collega's te overleggen en elkaar te begrijpen.

TO HAVE

- Nous cherchons avant tout quelqu'un qui connaît et apprécie le monde de l'horeca.
    - Vous avez déjà une **première expérience pertinente dans l'horeca, le foodservice, la vente ou dans une fonction commerciale B2B**.
    - Vous avez une vraie affinité avec **l'horeca et le food**. Et si le café vous passionne aussi, nous allons certainement bien nous entendre.
    - Vous parlez **couramment français**: c'est la langue principale de vos clients et de votre région.
    - **Je kan je ook goed uitdrukken in het Nederlands.** Niet perfect? Geen probleem. Wel voldoende om vlot samen te werken met je Nederlandstalige collega's.
    - Vous êtes sociable, créez facilement du lien et savez adapter votre approche à la personne que vous avez en face de vous.
    - Vous avez la **fibre commerciale**, communiquez de manière claire et directe et savez détecter de nouvelles opportunités.
    - Vous aimez travailler de façon autonome, prendre des initiatives et organiser votre propre portefeuille clients.
    - Vous êtes à l'aise avec Microsoft Office et les outils digitaux. Vos activités commerciales sont enregistrées dans Sales Cloud.
    - Vous possédez un **permis B** et aimez être sur la route.
    - Idéalement, vous habitez en **Bruxelles-Wallonie** et connaissez bien votre région.

TO OFFER

Chez Miko, vous rejoignez un groupe solide et international, tout en travaillant dans une équipe où la proximité et la collaboration restent essentielles.

En wat mag je van ons verwachten?

- Een voltijdse job waarin je veel vrijheid en verantwoordelijkheid krijgt.
- Een **bestaande klantenportefeuille** waarmee je vanaf dag één aan de slag kan.
- Een competitief salarispakket met **bedrijfswagen, bonus opportunity, home office, 12 ADV-dagen, onkostenvergoeding, groepsverzekering en hospitalisatieverzekering**.
- Een degelijke opleiding en ondersteuning, onder andere door onze **Senior District Manager Horeca**.
- **Een duidelijk groeipad:** je start met het operationele contact met onze grossiers en kan op termijn ook de commerciële verantwoordelijkheid voor deze partnerships opnemen.
- En vooral: **P.L.E.Z.I.E.R.I.G.E. collega's** in de hele organisatie.

Et évidemment… du très bon café et du thé durable au quotidien.

Envie de développer avec nous la présence de Miko dans l'horeca en Bruxelles-Wallonie ?

Dan drinken we graag eens een koffie met jou.

À bientôt chez Miko!

https://www.mikocoffee.com/be-nl/