



MIKO – ACCOUNTMANAGER MET PASSIE VOOR KOFFIE! (WEST-BRABANT NL)

Accountmanager met passie voor koffie! (regio West-Brabant)

Verkopen zit je in het bloed. Het liefst doe je dat met een product waar je echt achter staat. En laat koffie nu precies jouw passie zijn.

Je bent ondernemend, maakt makkelijk contact en krijgt energie van het opbouwen van duurzame klantrelaties. Je gaat aan de slag in en veelzijdig rayon met klanten in Office/MKB, Horeca, Sport en Zorg. Je werkt zelfstandig, maar staat er nooit alleen voor. Regelmatig start je jouw dag vanuit ons depot in Roosendaal. Onder het genot van een goede kop koffie stem je af met collega's van bezorging en service & onderhoud, waarna je de regio in trekt om kansen te creëren en klanten verder te helpen.

Wat ga je doen?

- Actief genereren van new business. Je ziet commerciële kansen, benadert potentiële klanten proactief en breidt je netwerk elke dag uit.
- Relatiebeheer en verdere groei van je bestaande klantenportefeuille. Je bouwt aan duurzame klantrelaties en adviseert klanten over de beste koffieoplossingen.
- Je ontwikkelt en realiseert een commercieel actieplan voor jouw regio, waarbij je bestaande klanten laat groeien en actief nieuwe klanten aan Miko verbindt.
- Je zorgt voor een correcte en tijdige administratieve opvolging van klantafspraken, offertes, orders en activiteiten in CRM.
- Je gaat elke dag met P.L.E.Z.I.E.R. aan de slag. Zo draag je bij aan een goede samenwerking met collega's en onze (toekomstige) klanten.

Kernwoorden: Sales, Verkoop, Accountmanager, Acquisitie, Onderhandelen, Commercieel

Wat breng je mee?

Deze functie past bij een ondernemende professional die structuur aanbrengt, kansen benut en verantwoordelijkheid neemt voor het succes in zijn of haar regio.

Je beschikt over minimaal mbo werk- en denkniveau, hebt meerdere jaren ervaring in een commerciële buitendienstfunctie.

Je bent goed bekend met de regio West-Brabant; wonen in deze regio is daarbij een duidelijke pré. Uiteraard beschik je over rijbewijs B.

Je vindt het leuk om nieuwe klanten te benaderen en ziet koude acquisitie als een vanzelfsprekend onderdeel van het vak. Ervaring binnen de horeca of B2B-markt is een pré.

Na een gedegen inwerkperiode ga je zelfstandig aan de slag, waarbij je altijd kunt terugvallen op de ondersteuning van de organisatie en je Sales Manager als sparringpartner.

Wat bieden we jou?

Je vertegenwoordigt een sterk merk met een rijke koffiehistorie van maar liefst 225 jaar! Deze functie past bij een ondernemende professional die structuur aanbrengt, kansen benut en verantwoordelijkheid neemt voor het succes in zijn of haar regio. We hebben een no-nonsense mentaliteit. Korte lijnen en afspraak is afspraak.

We leren je alle ins & outs van de koffiewereld en tijdens je introductie krijg je uiteraard een barista training.

Uiteraard hoort daarbij ook een passend salaris met aanvullende bonusconstructie en een leaseauto die je ook privé mag gebruiken. Daarnaast bieden we voordelen waaronder een premievrij pensioen, koffie en thee voor thuis, 27 vakantiedagen en leuke personeelsactiviteiten doorheen het jaar.

En natuurlijk... het lekkerste kopje koffie of thee tijdens je werk en thuis .

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