



MIKO – (JUNIOR) ACCOUNT MANAGER NEW BUSINESS BIJ CAPRIOLE

OVER CAPRIOLE

Bij Capriole Coffee Service halen we iedere dag alles uit de kast om onze klanten te voorzien van de meest smaakvolle koffie op de werkvloer

Om onze Sales-afdeling te versterken zoeken we een Junior Account Manager New Business in de regio Vlaams Brabant met focus KMO

TO DO:

Als Account Manager New Business ben jij hét gezicht van Capriole in jouw regio. Je bouwt duurzame klantenrelaties uit en zet volop in op prospectie.

Je wacht niet op opportuniteiten, je creëert ze zelf.

- Uitbouwen van jouw regio via actieve prospectie en opvolging van leads.
- Potentiële klanten benaderen via telefoon, bedrijfsbezoeken, netwerkevents en andere commerciële opportuniteiten.
- Beheren en ontwikkelen van de bestaande klantenportefeuille en kansen zien om het productassortiment verder uit te breiden.
- Luisteren naar de behoeften van klanten en vertalen naar een passende koffie-oplossing.
- Offertes opstellen, onderhandelen en opvolging dossiers van A tot Z.
- Samen met een ervaren technisch serviceteam en een binnendienst jouw klanten de beste ondersteuning bieden.

TO HAVE

Je bent ondernemend, commercieel ingesteld en krijgt energie van klantencontacten. Je bouwt vlot relaties op, ziet opportuniteiten en overtuigt met een sterk verhaal.

- Daarnaast beschik je over:
 - een bachelordiploma of gelijkwaardige ervaring;
 - ervaring in een commerciële B2B-omgeving is een plus;
 - een proactieve ingesteldheid en ondernemingszin;
 - commerciële flair en overtuigingskracht;
 - een uitstekende kennis van het Nederlands en Frans;
 - vlot met MS Office

- een rijbewijs B.

Een passie voor koffie? Dat is mooi meegenomen.

TO OFFER

- Een fulltime job voor 38 uur per week.
- Een aantrekkelijk salaris volgens ervaring en capaciteiten, aangevuld met een pakket van extralegale voordelen (bedrijfswagen, tankkaart, maaltijdcheques, internetvergoeding, groepsverzekering, hospitalisatieverzekering, ...),
- Jaarlijks bonussysteem op basis van de behaalde resultaten.
- Je hebt flexibele werkuren en de mogelijkheid tot thuiswerk.

Je komt terecht in een dynamisch bedrijf met een enthousiast team. Gepassioneerd door onze heerlijke koffie en gaan we met veel zorg met onze klanten en medewerkers om.

Iedereen binnen het team van Capriole draagt bij aan onze uitstekende service. De sfeer binnen ons bedrijf kun je typeren als toegankelijk en loyaal, dit alles binnen een praktische en een oplossingsgerichte mentaliteit met steeds ruimte voor humor.

Sinds november 2023 behoort Capriole België, gelegen in Kampenhout, tot de Miko Groep die sinds haar oprichting in 1801 een benijdenswaardige positie heeft verworven in de koffiemarkt en is uitgegroeid tot een dynamische, beursgenoteerde bedrijvengroep met verschillende dochterondernemingen in binnen- en buitenland.

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

#Junior Account Manager, Account Manager, New Business, Sales, B2B Sales, B2B, Business Development, Junior Business Developer, Sales Representative, Commercieel Medewerker, Vertegenwoordiger, KMO, Prospectie, Klantenwerving, Relatiebeheer, Leadgeneratie, Vlaams-Brabant, Kampenhout, commerciële functie, buitendienst, koffie, coffee service

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