



MIKO – Word koffie-ambassadeur bij Miko Coffee Service: ACCOUNT MANAGER (regio Kempen-Antwerpen)

RELAX, it's MIKO Coffee...

De Miko Groep heeft sinds haar oprichting in 1801 een benijdenswaardige positie verworven in de koffiemarkt en is uitgegroeid tot een dynamische, beursgenoteerde bedrijvengroep met verschillende dochterondernemingen in binnen- en buitenland.

Meer dan 1400 gemotiveerde medewerkers die werken met P.L.E.Z.I.E.R. liggen aan de basis van dit succes.

Miko Coffee Service is dé partner van de out-of-home klant voor het leveren van zorgeloze koffieconcepten. Het staat voor koffieservice die optimaal voldoet aan de verwachtingen van de klant met een uitstekende prijs/kwaliteitsverhouding en een dynamisch team van medewerkers met een hart voor hun job.

We willen onze Sales-afdeling versterken met een sterke Account Manager Office Coffee Service in de regio Kempen-Antwerpen:

Als Account Manager Office Coffee Service sta je in voor het vergroten van de omzet in een B-to-B omgeving door in te spelen op de behoeften van (potentiële) klanten van KMO tot key account.

TO DO:

- **Klantengroei** door B-to-B-prospecten te benaderen en nieuwe deuren te openen.
- **Klantenbinding** door op regelmatige basis contact te nemen met de bestaande klanten om productinformatie te geven, promotionele activiteiten voor te stellen, aan te zetten tot het uitbreiden van de afname van het productassortiment en/of hoeveelheid, in ontvangst te nemen van bemerkingen en deze met zorg te behandelen in samenspraak met het single point of contact in de back office.
- **Deelname aan beurzen** om nieuwe contacten te leggen, trends te volgen en alert te zijn op feedback uit de markt.
- **Administratie & Support:** Zorgen voor een goede administratie van je klantenportefeuille en nauw samenwerken met het back office.
- **Teamplay:** Een fijne samenwerking creëren met de verschillende Miko-afdelingen om klantvragen of -problemen optimaal te behartigen.
- **Rapportering:** aan de sales manager van Miko Coffee Service.

Kortom een heel divers takenpakket dat je commercieel zal uitdagen.

TO HAVE

- Een commerciële bachelor of vergelijkbare kwalificatie met enkele jaren relevante werkervaring in een B-to-B omgeving.
- Een passie voor koffie en een geboren enthousiaste netwerker.
- Cijfermatig en administratief sterk.
- Vertrouwd met Officepakketten (Word, Excel, Outlook) en bij voorkeur BI en C4C (of een vergelijkbaar CRM-systeem).
- Alert op klantbehoeften, commercieel overtuigend, professioneel in aanpak, volhardend en flexibel ingesteld.
- Zelfstandig en neemt graag initiatief met oog voor detail.
- Bij voorkeur woonachtig in de regio Kempen - Antwerpen.

TO OFFER

Wij bieden je een uitdaging binnen een stimulerende professionele werkomgeving en de kans om je te ontplooiën bij een gevestigde, expansieve bedrijvengroep.

Verder bieden wij:

- Een tewerkstelling in een fantastisch team, al zeggen we het zelf...
- een competitief salarispakket met extralegale voordelen zoals een bedrijfswagen, een bonus opportunity bij het behalen van de afgesproken doelstellingen, home office, 12 ADV dagen, een onkostenvergoeding, een groepsverzekering, een hospitalisatieverzekering...;
- Een degelijke opleiding en ondersteuning;
- **P.L.E.Z.I.E.R.I.G.E** collega's in de hele organisatie
- En uiteraard drink je dagelijks de lekkerste en meest duurzame koffie en thee!

Hopelijk tot op de koffie!

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