

Herbafrost NV, met een gloednieuw bedrijfsgebouw in Hulshout, is al decennialang gespecialiseerd in het diepvriezen van verse tuinkruiden. Dankzij lokale velden, volautomatische productielijnen en een uitgekende productieplanning worden onze kruiden meteen na het oogsten verwerkt en ingevroren. Als KMO zorgen we er zo voor dat iedereen – industrie, retail en consument – het ganse jaar kan rekenen op verse kruiden om gerechten een gezonde, smakelijke toets te geven. Vanwege onze groei kijken we voor ons verkoopteam in **Hulshout** uit naar een (m/v):

Ambitieuze Account Manager

Vanuit onze binnendienst ben je de **onmisbare schakel tussen Herbafrost en de klanten**, zijnde voedingsbedrijven en multinationals. Aan afwisseling en uitdaging geen gebrek, want je beheert jouw **internationale B2B-klantenportefeuille van A tot Z**:

- Vanaf het eerste telefonische contact t.e.m. de facturatie is de klant bij jou in goede handen. Je volgt het verkoopproces administratief grondig op, je denkt in oplossingen en je zorgt voor een vlotte interne communicatie.
- Onder de vleugels van een doorwinterde Salesmanager vergaar je stevige marktkennis en leer je onderhandelen met internationale aankopers van grote spelers in de voedingsmarkt.
- Je krijgt energie van internationale contacten en anderen talen spreken of schrijven schrikt je niet af (Duits, Engels, Frans).
- Dankzij je commerciële mindset weet je proactief commerciële opportuniteiten uit te stippelen bij bestaande en nieuwe klanten.
- Op internationale beurzen (± 3x per jaar) krijg je de kans om je klantenrelaties in levende lijve te ontmoeten.

Een uitdagende functie met doorgroeimogelijkheden, dicht bij huis, in een internationale context.

- Je komt terecht in een moderne werkomgeving, gekenmerkt door een vlakke structuur met ruimte voor eigen inbreng en persoonlijke ontwikkeling. Heb je ook leidinggevende ambities? Die kun je hier op termijn ook zeker waarmaken.
- Je werkt in een hecht team waar collega's op elkaar kunnen rekenen.
- Voor deze voltijdse functie met stabiele, glijdende werkuren kun je rekenen op een competitief loonpakket, aangevuld met extralegale voordelen en 12 adv-dagen.

Een Bachelor/Master en/of relevante ervaring op zak? Stuur je kandidatuur naar solliciteren@goelen.be, t.a.v. Lissa Van Roosendael van Goelen & Gaukema HR Partners of informeer via 014 61 57 87. Je kan rekenen op onze discretie.

Wie weet oogst jij binnenkort samen met ons verkoopteam tal van successen in 'de kruidenwereld'!

