



## BUSINESS DEVELOPER FRITUUR & SNACKING

Het doel van deze functie is het uitbreiden en optimaliseren van de verkoop en de presentatie van de producten binnen de out of home kanalen: frituren, broodjeszaken, snackingkanaal en drankenhandelaars. Het hoofddoel is om zo nieuwe “eind”- klanten te verwerven die onze producten zullen gebruiken (prospectie) én het fideliseren, opvolgen en uitdiepen van bestaande en nieuw verworven klanten.

### 'MERK' PROFIEL:

- Uitbreiden en optimaliseren van de verkoop en de presentatie van de producten binnen de out of home kanalen: frituren, broodjeszaken, snackingkanaal, drankenhandelaars. Dit betekent inplannen en bezoeken van prospecten en potentiële leads.
- Introduceren van nieuwe producten en stimuleren tot uitbreiding van het productassortiment.
- Opvolgen, beheren en optimaliseren van de voorziene plaats en visibiliteit van onze producten in de bezochte outlets.
- Bestellingen opnemen en de creatie van een logistieke flow voorzien.
- Samenwerkingsakkoorden opmaken en opvolgen en de commerciële contacten onderhouden.
- Bezoeken van grossiers: samenwerkingsakkoorden opmaken en opvolgen, de commerciële contacten onderhouden.
- Deelname aan beurzen en verkoopavonden: GB Foods vertegenwoordigen, voeling houden met onze onrechtstreekse eindklanten en genereren van bijkomende leads.
- Zorgen voor een goede informatiestroom naar het bedrijf en ten opzichte van de Field Sales Manager. Dit betekent: het invullen van dagrapporten, analyseren van rapporten en verkoop statistieken, verkooptactiek beslissen in samenwerking met de Field Sales Manager, opvolgen en afhandelen van klachtprocedures, aanleveren van relevante informatie met betrekking tot de markt, concurrenten en klanten, etc.
- Actieve deelname aan sales meetings e.a. functionele business-gerelateerde meetings. Delen van informatie aan het OOH-team.



**DAT IS 'M':**

- Je bezit commerciële vaardigheden zoals: klantgerichtheid, doelgericht onderhandelen met de grossiers, prospecteren van eindklanten, contactvaardigheid, etc.
- Een goede relatie opbouwen met zowel externe klanten als interne contacten (FSM, KAM's, Marketing Manager,...) voelen als je tweede natuur.
- Doorzettingsvermogen is een van je hoofdingrediënten.
- Je hebt een pioniersgeest en weet steeds deuren te openen.
- Ook het opstellen van duidelijke rapporten tbv rechtstreeks chef en bedrijf zijn je niet vreemd.
- Je kan op een gepaste manier omgang met vertrouwelijke informatie
- Je bent een echte teamplayer en communicatief sterk.
- Kunnen werken met de computer
- Tot slot beschik je over een goede kennis van zowel Nederlands als Frans

**AANBOD:**

Marktconform loon aangevuld met een uitgebreid en aantrekkelijk pakket van voordelen waaronder een wagen en een bonusregeling.

**SMAAKT DIT NAAR MEER?**

Stuur je motivatiebrief en CV naar [CFB\\_HRM@thegbfoods.com](mailto:CFB_HRM@thegbfoods.com)