

## ACCOUNT MANAGER FRANKRIJK

### Functieomschrijving

'De Laurier' is een jong en innoverend familiebedrijf dat trendy feel good concepten creëert en verdeelt voor grote winkels. De wellness producten die worden verkocht onder het eigen merk 'Isabelle Laurier', doen verlangen om te geven en te krijgen. Om ons merk verder te laten groeien op de Franse markt, zijn we op zoek naar een buitendienst account manager met gevoel voor initiatief.

- Jouw uitdaging ligt op de Franse markt waar je de bestaande klantenportefeuille beheert
- Op regelmatige tijdstippen bezoek je jouw klanten en nieuwe prospecten volgens een afsprakenprogramma dat je zelf samenstelt na telefonisch contact
- 40% van jouw tijd zal bestaan uit buitenlandse trips naar klanten en beurzen (3 per jaar)
- Je rapporteert rechtstreeks aan de 2 zaakvoerders Pieter en Jan

### Profiel

- Je beschikt over een bachelor of masterdiploma
- Je bent sales-driven en klantgericht
- Je bent communicatief en een team player
- Je beschikt over een rijbewijs B

- Je hebt een goede kennis van het Frans, met focus op het spreken
- Je vindt het een uitdaging om een belangrijke bijdrage te leveren aan het uitbouwen van ons groeiend familiebedrijf
- Een gezonde werkmentaliteit en een groot verantwoordelijkheidsgevoel zijn je troeven.

### **Ons aanbod**

- Een marktconform salaris in overeenkomst met je ervaring + een bonusplan
- Een bedrijfswagen met tankkaart
- Begeleiding door een externe sales coach (tweewekelijks)
- Een uitdagende en gevarieerde functie met ruimte voor initiatief binnen een sociaal geëngageerd familiebedrijf met grote klanten
- Een afwisselende en gevarieerde job met veel kansen om bij te leren en door te groeien naar de functie van key accountmanager
- Een menselijke werkomgeving en toffe producten om te verkopen

### **Hoe solliciteren?**

Via e-mail: [jobs@isabellelaurier.eu](mailto:jobs@isabellelaurier.eu)

Contact: Pieter Willems