



VACATURE COMMERCIELE FOODIE

Beanworks Seeds & Grains is een dynamisch en enthousiast bedrijf gespecialiseerd in de handel van conventionele en bio-gecertificeerde peulvruchten, zaden, granen & superfoods. Deze voedingsgrondstoffen worden geïmporteerd vanuit origine, geschoond en wereldwijd gedistribueerd met grote aandacht voor een continue controle op de hoogste kwaliteitsstandaarden!

Het doel is het leveren van producten aan topkwaliteit aan de globale voedingsindustrie en het dagelijks monitoren van de continue prijsfluctuaties. We maken dit mogelijk met een jong dynamisch team met een uitgebreide ervaring in de voedingssector en een rigide toepassing van de kwaliteitsprocessen inzake bio en BRC.

Chalo® is ons hippe voedingsmerk dat een breed assortiment aan Funky Feel Good Food & Beverages brengt. De naam Chalo® betekent "Let's Go, Let's Move Forward" in het Hindi en het is onze missie om de drempel naar gezondere voeding te verlagen door de consument te inspireren om ingrediënten en recepten van andere klimaten en culturen te ontdekken.

We brengen natuurlijke, eerlijke producten op een maatschappelijk verantwoorde, duurzame manier op de markt. In 2015 lanceerde het Funky Feel Good Food & Beverages Love brand Chalo haar eerste productlijn, vier smaken Indische Chai. Intussen is het assortiment uitgebreid naar ice teas, bio chai, zoute en zoete snacks op basis van noten, gedroogd fruit, gezonde zaden en peulvruchten. Tijdens de Covid19-crisis toonden we onze wend- & weerbaarheid door de ontwikkeling van een heel assortiment Happy & Healthy Gamechangers met bio peulvruchten, 3 kleuren bio rijst, heel wat exclusieve superfoods en de enige echte bio Belgische quinoa!

Door de snelle groei, samenwerkingen met de gevestigde multinationals, uitbreiding van ons portfolio en het momentum in voedseltransitie, willen wij volop inzetten op de ondersteuning van onze klanten in het opzetten van een eerlijke en kwalitatieve sourcing van hun ingrediënten en als vaste waarde mee hen mee te ondersteunen in het ontwikkelen van oplossingen. Om ons team daarin te versterken, zijn we op zoek naar een commercieel profiel die instaat voor business development en het accountmanagement voor het de uitbouw van lange termijnrelaties met onze partners.

Are you in? Let's change the food game together!

Profiel

- Minimaal Professionele Bachelor of gelijkwaardig door ervaring
- 2 -5 jaar ervaring in gelijkaardige commerciële positie in de voeding of de trading
- Talen zijn een must:
 - o Engels & Frans zijn een absolute must
 - o Duits of Italiaans hebben een streepje voor
- People person by heart, plantrekker by nature
- Zeer goede kennis van het Office-pakket
- U kan zowel autonoom als in een teamverband werken
- U bent professioneel, sociaal en vooral een open communicator
- Resultaatgericht, organisatorisch sterk en flexibel
- voldoende accuraat om eigen dossiers van A tot Z te kunnen uitvoeren én te beheren



Taakomschrijving

- sales van het bestaande productassortiment aan bestaande en nieuwe klanten
- uitbouwen van het portfolio bij een selectie van bestaande klanten door regelmatig telefonisch contact en jaarlijks bezoek; opvolgen van hun behoeften en meedenken met productontwikkeling;
- Business development obv koude en warme prospectie
- opmaken en opvolgen van contracten en orders;
- plannen en optimaliseren van transport;
- afstemmen tussen productie, warehouse en de klant.
- kwaliteitseisen van de klant bespreken en afstemmen van productspecificaties
- beheer van inkoop en -verkooptarieven en optimalisatie kostenbeheersing;
- signaleren van trends en veranderingen in de internationale markt

Opleiding

- Een intensieve introductie in de administratie van de lopende dossiers op operationeel, administratief en financieel vlak.
- Uitgebreide productopleiding over het volledige assortiment
- Eens zelfverzekerd in de dossierkennis kan u zich concentreren op haalbare commerciële doelen die vastgesteld worden door een Senior Trader en uzelf. U offert op basis analysebehoefte van de klant, de situatie en prijzen in de markt, volgt deze offertes op verkoopt en beheert het volledige proces vanuit een verkoopperspectief. U werkt nauw samen met het team om uw dossiers van A tot Z op te volgen. Een Senior Trader of Partner aan wie u rapporteert zal uw dossiers mee monitoren.
- Door productkennis en marktkennis te vergaren zal u gradueel evolueren naar de positie van Accountmanager / Trader. U wordt dan verantwoordelijk voor verdere strategische expansie in uw marktgebied. U ontwikkelt nieuwe verkoop initiatieven, marktopportunities door een dagelijks contact met klanten, leveranciers en collega's in binnen en buitenland en tijdens zakenreizen.

Aanbod

Chalo & Beanworks Seeds & Grains bieden u een contract van onbepaalde duur, een marktconform salaris inclusief groeps- & hospitalisatieverzekering. Daarnaast nemen wij het engagement om voor iedere Chalo-en BWSG-medewerker een POP(persoonlijk ontwikkelingsplan) op te stellen waarin de permanente groei van de persoonlijke competenties voorop staan.

Interesse?

Bent u een commercieel talent met een oog voor detail en een passie voor Funky Feel Good Food?

Stuur ons dan zeker onmiddellijk uw volledig en actueel cv en een kort motiverend schrijven waarom u een geschikte Chalito/Beanie bent naar gita@chalocompany.com en wij nemen zo snel mogelijk contact met u op!