

Never underestimate the power of good chocolate”

Al meer dan 45 jaar is CVO International een gevestigde waarde op de markt van Belgische pralines. Ons 2^{de} generatie familiebedrijf te Hoeselt staat bekend om haar verse pralines met huisgemaakte vullingen. Het geheim zit ‘m niet alleen in onze receptuur, maar ook in de liefde waarmee elke praline tot het kleinste detail wordt afgewerkt.

De organisatie telt op dit moment een 40-tal medewerkers. De volgende jaren zetten we hard in op het realiseren van de ambitieuze groeiplannen en op de uitbreiding van onze sales afdeling.

Hiervoor zijn we op zoek naar een

Account Manager

- Ben jij de motor achter een soepel draaiend salesproces?
- Krijg jij energie van klanten vooruit helpen én deals binnenhalen?
- Ben jij het aanspreekpunt dat leads, orders en vragen feilloos samenbrengt?
- Wil jij een actieve rol spelen in het vergroten van klanttevredenheid en omzet?
- Klinkt werken in een warme, familiale omgeving waar je dagelijks omringd wordt door de heerlijke geur van chocolade voor jou als iets fantastisch?

Vijf keer ja? Dan is onze vacature voor **Account Manager** een heel interessante job voor jou.

Wat ga je doen?

- Als Account Manager (binnen- en buitendienst) ben jij de spil van ons commercieel team, je werkt rechtstreeks samen met de sales manager en CEO.
- Je ondersteunt dagelijks het salesproces van A tot Z via mail of telefonische contacten met onze B2B klanten. Als eerste aanspreekpunt van de klanten en prospecten, draag je actief bij aan de tevredenheid én onze commerciële groei.
- Je verzorgt offertes en bestellingen, coördineert commerciële acties en helpt mee bij beurzen. Met je commerciële feeling en servicegerichte aanpak onderhoud je klantcontact en stimuleer je leads. Zo ontwikkel je je snel tot een volwaardig en waardevol lid van ons salesteam.
- Daarnaast beheer je de verkoopadministratie in het CRM-systeem, volg je orders en klantdossiers op, en stel je salesrapportages op voor de Sales Manager. Ook diverse taken, zoals samenstellen van stalenpakketten, facturatie en certificaten, pak jij nauwkeurig op. Zo zorg je ervoor dat alles vlot loopt en de kwaliteit en service continu verbeteren.

Wie ben jij?

- Je bent een commercieel ingestelde professional die energie haalt uit klantencontacten, klantenacquisities en het ondersteunen van een salesorganisatie. Je werkt gestructureerd, neemt initiatief en weet commerciële kansen te herkennen en om te zetten in concrete acties.
- Je beschikt over een bachelor diploma in een commerciële of communicatieve richting, of gelijkwaardig door ervaring. Je voelt je comfortabel in een administratieve en commerciële rol en werkt vlot met MS Office en CRM-systemen. *Kennis van hygiëne, kwaliteit en foodstandaards is een plus.* Je communiceert vlot in het Engels; kennis van Frans en/of Duits is een bijkomend voordeel.
- Daarnaast ben je klantgericht, communicatief sterk en nauwkeurig in je werk. Je denkt oplossingsgericht, werkt zelfstandig en weet prioriteiten te stellen. Ook onder druk blijf je betrouwbaar en resultaatgericht, met een sterke motivatie om bij te dragen aan het succes van het team en de organisatie.

Wat bieden wij jou?

- Een fantastische familiale werkomgeving met korte beslissingslijnen. Je werkt dagelijks mee aan een top-product waar mensen blij van worden.
- Uitdaging en variatie. Een interessante en boeiende job met ruimte voor initiatief, autonomie én ontwikkeling.
- Een uitstekende locatie. Wie is tegenwoordig nog graag uren onderweg – of spendeert graag veel tijd in de file? Wij zijn vlot bereikbaar!
- Een aantrekkelijk loonpakket in functie van jouw kennis en ervaring en de opportuniteit om mee te groeien met ons familiebedrijf.

Volledig overtuigd?

Stuur je CV en motivatiebrief naar jobs@cvo-international.com. Wij kijken ernaar uit om jou te ontmoeten!