ACCOUNT MANAGER OUT OF HOME – LUXEMBOURG

Province de Luxembourg (Belgique) & Grand-Duché de Luxembourg

Vous êtes un commercial de terrain expérimenté, passionné par le développement commercial et les relations clients ? Vous souhaitez mettre votre expérience au service d'une entreprise familiale dynamique, avec de réelles perspectives d'évolution ?

Rejoignez Charles Liégeois Roastery et participez activement au développement de notre activité Out of Home !

VOTRE MISSION

Rattaché(e) au responsable du site Charles Liégeois Luxembourg, vous prenez en charge le développement commercial de notre activité Out of Home (OOH) sur un secteur stratégique couvrant **la province de Luxembourg (Belgique) et le Grand-Duché de Luxembourg**.

Votre mission consiste à développer et fidéliser un portefeuille de clients professionnels, principalement dans les secteurs de l'Horeca, des entreprises et des collectivités, en proposant des solutions globales adaptées à leurs besoins en café et équipements.

Votre objectif : développer durablement le chiffre d'affaires, renforcer notre présence sur le marché et contribuer activement à la rentabilité de notre activité.

Véritable entrepreneur dans l'âme, vous gérez votre secteur avec autonomie, rigueur et sens des responsabilités.

Au-delà de vos compétences commerciales, nous recherchons également une personnalité capable de s'impliquer dans le développement de notre organisation et disposant du potentiel nécessaire pour évoluer vers davantage de responsabilités.

VOS RESPONSABILITÉS

Développement commercial et gestion de portefeuille

- Développer et fidéliser un portefeuille de clients Horeca, entreprises et collectivités.
- Identifier et prospecter activement de nouvelles opportunités commerciales sur votre territoire.
- Développer des relations commerciales solides, durables et basées sur la confiance.
- Analyser les besoins de vos clients et proposer des solutions globales intégrant cafés, équipements, services et accompagnement technique.
- Élaborer des offres commerciales, négocier les conditions contractuelles et assurer leur suivi.
- Développer le chiffre d'affaires de votre secteur tout en veillant à la rentabilité des contrats.

- Assurer le suivi et le développement des accords-cadres existants.

Expertise marché et développement stratégique

- Assurer une veille régulière sur les évolutions du marché, les tendances de consommation et la concurrence.
- Identifier de nouvelles opportunités de développement dans les différents segments de clientèle.
- Participer activement à la mise en œuvre de notre stratégie commerciale et au développement de nos offres Full Service.
- Développer votre connaissance des équipements professionnels, des machines à café et des solutions vending : systèmes de paiement, télémétrie, nouvelles technologies…
- Contribuer à l'amélioration continue de notre offre commerciale et de nos services.

Collaboration et coordination opérationnelle

- Collaborer étroitement avec les équipes internes : technique, logistique, administration, marketing et comptabilité.
- Travailler en synergie avec les représentants-livreurs afin de garantir un service client optimal.
- Assurer une communication fluide entre les clients et les différents intervenants internes.
- Participer activement à la résolution des problématiques commerciales et opérationnelles.
- Faire preuve d'initiative et contribuer à l'amélioration des processus et de l'organisation.

LE PROFIL QUE NOUS RECHERCHONS

Une expérience commerciale confirmée

Vous disposez d'une **expérience professionnelle de minimum 5 ans dans une fonction commerciale B2B**, idéalement acquise dans le secteur du café professionnel, du vending, de l'Horeca, du Foodservice ou dans un environnement commercial similaire.

Une expérience concrète auprès de notre clientèle cible constitue un critère essentiel.

Vous connaissez les réalités du terrain, les cycles de vente B2B et les exigences d'une clientèle professionnelle.

Vous êtes capable de gérer votre portefeuille de manière autonome, de prospecter efficacement et de négocier des contrats commerciaux dans une logique de partenariat à long terme.

Une bonne connaissance du tissu économique de la province de Luxembourg et/ou du Grand-Duché de Luxembourg représente un atout important.

Un tempérament commercial affirmé

- Vous êtes orienté(e) résultats, développement commercial et satisfaction client.
- Vous disposez d'excellentes capacités relationnelles et de négociation.
- Vous appréciez la prospection et savez transformer les opportunités en résultats concrets.

- Vous êtes autonome, organisé(e), rigoureux(se) et capable de gérer efficacement vos priorités.
- Vous maîtrisez les outils informatiques et bureautiques courants.
- Vous faites preuve de réactivité, de pragmatisme et d'un véritable esprit d'initiative.

Un potentiel de leadership et d'évolution

Nous recherchons davantage qu'un excellent commercial : nous souhaitons intégrer une personnalité présentant un réel potentiel d'évolution.

Vous disposez d'un bon sens de l'organisation, d'une vision commerciale structurée et d'une capacité naturelle à fédérer les personnes autour d'objectifs communs.

Vous appréciez le travail collaboratif, savez partager votre expérience et êtes capable de coordonner différents intervenants.

Une première expérience dans la coordination commerciale ou l'encadrement d'une petite équipe constitue un atout.

À terme, ce poste pourra évoluer vers une fonction intégrant des responsabilités de coordination et de management, en fonction de vos compétences, de votre engagement et du développement de notre activité.

L'esprit d'une entreprise familiale

Chez Charles Liégeois Roastery, nous attachons une importance particulière aux relations humaines, à la confiance et à l'engagement de chacun.

Nous recherchons une personne qui apprécie de travailler dans **une structure à taille humaine, au sein d'une équipe restreinte, où la collaboration, la polyvalence et la proximité avec les responsables font partie du quotidien.**

Vous êtes à l'aise dans un environnement où les circuits de décision sont courts, où les initiatives individuelles sont encouragées et où chacun contribue concrètement au fonctionnement et aux résultats de l'entreprise.

Vous privilégiez les échanges directs, le bon sens et la recherche de solutions plutôt que les procédures complexes.

Vous appréciez autant l'autonomie que l'esprit d'équipe et souhaitez vous investir durablement dans une entreprise familiale.

Langues

Une excellente maîtrise du français est indispensable.

La connaissance du luxembourgeois constitue un véritable atout, tout comme celle de l'allemand.

CE QUE NOUS OFFRONS

Rejoindre Charles Liégeois Roastery, c'est intégrer une entreprise familiale belge reconnue pour son savoir-faire dans l'univers du café et animée par une véritable ambition de développement.

Nous vous proposons :

- **Un poste à responsabilités**, avec une grande autonomie dans la gestion et le développement de votre secteur.
- **Un véritable projet commercial**, sur un territoire présentant d'importantes opportunités de croissance.
- **Un environnement de travail familial et à taille humaine**, privilégiant les relations directes, la confiance et la collaboration.
- **Une fonction variée et stimulante**, combinant développement commercial, gestion de clients, négociation et participation à des projets transversaux.
- **Des perspectives réelles d'évolution professionnelle**, avec la possibilité de prendre progressivement des responsabilités de coordination et de management.
- **Un accompagnement et le soutien d'équipes expérimentées**, tant sur le plan commercial que technique.
- **Une rémunération attractive et en adéquation avec votre expérience**, assortie d'avantages extralégaux à préciser selon le package proposé.
- **La possibilité de vous inscrire dans un projet professionnel à long terme**, au sein d'une entreprise solide, ambitieuse et attachée aux valeurs humaines.

ENVIE DE RELEVER LE DÉFI ?

Vous connaissez les réalités du marché Horeca et B2B ?

Vous avez une expérience commerciale solide, vous aimez développer votre propre secteur et construire des relations durables avec vos clients ?

Vous recherchez un environnement dans lequel votre expérience, votre autonomie et vos initiatives font réellement la différence ?

Et surtout, vous souhaitez rejoindre une entreprise familiale où votre implication pourra vous ouvrir de nouvelles perspectives professionnelles ?

Alors rejoignez l'équipe Charles Liégeois Roastery et participez à notre développement au Luxembourg !

Envoyez votre candidature à rh@charles-liegeois.com