



“Never underestimate the power of good chocolate”

Key Accountmanager

Over Ovidias

Al meer dan 40 jaar is Ovidias een gevestigde waarde op de markt van Belgische pralines. Ons tweede 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 39 personen. In 2025 leggen we een sterke focus op de versterking van het sales team.

We zijn momenteel op zoek naar een gedreven en ervaren Key Accountmanager voor de private label markt.

Waarom zou je kiezen voor deze job bij Ovidias?

Je vervult een cruciale rol met een belangrijke impact op de groei en verkoop in de private label markt.

Als Key accountmanager ben jij de commerciële contactpersoon voor private label klanten en zal je op de Europees markt op zoek gaan naar nieuwe Key accounts.

Je komt terecht in een ambitieuze groei-organisatie met een warme werkomgeving en een loyaal en gedreven team.

Het spreekt voor zich dat je in ruil voor je inzet kan rekenen op een mooi pakket arbeidsvoorwaarden. En last but not least kan je rekenen op ‘lots of chocolates’, want onze producten daar zijn we fier op.

Functie & takenpakket

Met een strategisch verkoopplan en persoonlijk verkoopbudget afgestemd op de bedrijfsdoelen, benut je je kansen op korte en lange termijn. Jij vertaalt prognoses, verkoopbudgetten en forecasts moeiteloos naar gerichte verkoopactiviteiten die impact maken. Je maakt offertes, onderhandelt en sluit deals en jaarcontracten. Bij voorkeur lange termijncontracten.

Klanten voorzie je van informatie over producten, assortiment, prijzen, levertijden en problemen los je snel en efficiënt op.

Je ontwikkelt een netwerk met belangrijke klanten, zakenpartners, concurrenten, collega’s en sectorfederaties. Je neemt deel aan beurzen en zakelijke events, je volgt de markt, klantontwikkelingen en concurrenten op de voet en denkt altijd in nieuwe kansen die impact hebben op de toekomstige business.

Uiteraard leg jij alles accuraat vast in ons CRM-systeem en volg jij klantendossiers goed op. Jouw cijfers en verkoopresultaten? Die verzamel en analyseer jij maandelijks in een rapport. Zo weet jij waar je moet bijsturen in de forecast, pipeline en order intake.

Je profiel

- Je hebt een bacheloropleiding in handelswetenschappen, bedrijfseconomie afgerond.
- Met minstens 5 jaren ervaring in een rol als key accountmanager in de voedingssector en met kennis van de private label markt heb je een stevige basis.
- Ervaring met het opstellen van een strategisch salesplan, kostencalculatie en budgetbeheer.
- Vloeiend in Engels, Duits is een grote troef, andere talen zijn meer dan welkom.
- Bereid om te reizen binnen Europa en daarbuiten.

Interesse?

Stuur je CV naar annelies@ovidias.com en we nemen zo snel mogelijk contact met je op.