

Account Manager / Business Developer Food & Beverage Belgium (H/F/X)

Rejoignez realco et contribuez à une industrie agroalimentaire plus performante et plus durable.

Chez **Realco**, nous sommes convaincus que les meilleures solutions naissent lorsque performance industrielle et respect de l'environnement avancent ensemble.

Depuis plus de 30 ans, nous développons des solutions d'hygiène innovantes basées sur la puissance des enzymes et d'autres solutions. Elles permettent aux industriels de l'agroalimentaire de garantir une sécurité alimentaire irréprochable tout en réduisant leur consommation d'eau, d'énergie et de produits chimiques.

Entreprise belge, innovante et en pleine croissance, nous sommes également une société poursuivant une mission. Notre ambition est simple : **co-crée des solutions performantes pour la transition écologique** en conciliant impact positif, excellence scientifique et proximité avec nos clients.

Pour poursuivre notre développement sur le marché belge, nous recherchons un(e) **Account Manager / Business Developer** prêt(e) à relever un véritable défi entrepreneurial.

Votre mission

Rattaché(e) au Regional Sales Manager Europe du Nord, vous développez notre activité auprès des industriels de l'agroalimentaire sur l'ensemble de la Belgique.

Vous êtes autant un développeur qu'un partenaire de confiance.

Vous ouvrez de nouvelles portes, construisez des relations durables et accompagnez vos clients dans l'amélioration continue de leurs performances d'hygiène.

Vous intervenez notamment auprès d'entreprises actives notamment dans les secteurs :

- Produits laitiers
- Viandes et volailles
- Boulangerie et biscuiterie industrielles
- Plats préparés
- Fruits et légumes
- Boissons

Ce que vous ferez

Développer de nouvelles opportunités

- Vous identifiez de nouveaux clients et transformez les opportunités en partenariats durables.
- Vous prospectez les sites de production industriels, développez votre réseau et détectez les besoins des décideurs (Production, Qualité, Maintenance, Achats ou Direction).
- Vous négociez et concluez des contrats à forte valeur ajoutée.

Accompagner vos clients

- Vous gérez un portefeuille de clients existants en développant une relation de confiance sur le long terme.
- Vous réalisez des audits sur site, identifiez des pistes d'amélioration et proposez des solutions adaptées aux réalités du terrain.
- Votre objectif est de créer de la valeur durable pour vos clients.

Apporter une expertise technique

Chez Realco, nous ne vendons pas simplement des produits.

Nous accompagnons nos clients avec une approche globale combinant :

- solutions de nettoyage et de désinfection enzymatiques ;
- systèmes de dosage automatiques ;
- solutions NEP/CIP ;
- audits techniques ;
- formations aux bonnes pratiques d'hygiène.

Vous participez également à la réalisation d'essais industriels et accompagnez les équipes clientes dans la mise en œuvre de nos solutions.

Pourquoi ce poste est différent ?

Parce que vous ne serez pas un simple vendeur.

Vous deviendrez un véritable partenaire technique capable d'aider vos clients à :

- améliorer leur sécurité alimentaire ;
- réduire leurs consommations d'eau, d'énergie et de produits chimiques ;
- optimiser leurs coûts de nettoyage ;

- atteindre leurs objectifs de durabilité.

Vous vendrez des solutions qui ont un impact concret, mesurable et positif.

Le profil que nous recherchons

Vous aimez convaincre, créer des relations de confiance et développer un portefeuille.

Vous êtes curieux(se), autonome et appréciez les environnements où la technique rencontre le commerce.

Vous possédez idéalement :

- un Bachelor ou un Master à orientation technique (agroalimentaire, chimie, bioingénieur...) ou commerciale avec une forte affinité pour l'industrie ;
- une expérience de minimum 3 à 5 ans dans une fonction commerciale B2B, idéalement dans l'hygiène industrielle, les ingrédients, les équipements ou les services destinés à l'agroalimentaire ;
- une bonne connaissance des exigences HACCP et, idéalement, des référentiels BRCGS, IFS ou des exigences de l'AFSCA.

Nous apprécierons particulièrement si vous êtes :

- orienté(e) résultats et développement commercial ;
- persévérant(e) et autonome ;
- capable de dialoguer aussi bien avec un opérateur qu'avec un directeur d'usine ;
- animé(e) par le goût du terrain et de la résolution de problèmes.
- prêt à être formé en profondeur pour une collaboration long-terme

Langues

Vous maîtrisez le français et le néerlandais, l'anglais est un atout, afin d'évoluer efficacement dans un environnement belge et international.

Ce que nous vous offrons

Chez Realco, vous rejoignez une PME belge agile où chacun peut avoir un impact concret.

Vous bénéficiez :

- d'une fonction variée combinant développement commercial, expertise technique et relation client ;

- d'une grande autonomie dans l'organisation de votre activité ;
- d'un environnement où les décisions se prennent rapidement et où les idées sont encouragées ;
- d'une équipe passionnée, collaborative et tournée vers l'innovation ;
- de formations techniques et commerciales pour développer vos compétences ;

Nous proposons également un package salarial attractif comprenant :

- un salaire fixe compétitif ;
- une voiture de société avec carte carburant ou recharge électrique ;
- une assurance hospitalisation ;
- des chèques-repas ;
- une indemnité nette de frais ;
- un ordinateur portable et un smartphone.

Pourquoi rejoindre Realco ?

Parce que nous croyons que les entreprises qui réussiront demain sont celles qui créeront de la valeur durable.

Rejoindre Realco, c'est intégrer une entreprise innovante où votre travail contribue directement à rendre l'industrie agroalimentaire plus performante, plus responsable et plus durable.

Si vous aimez les défis commerciaux, les environnements techniques et les relations de confiance construites sur le long terme, nous serions ravis de faire votre connaissance.

Envoyez votre CV et lettre de motivation à sandrine@realco.be