

Account Manager / Business Developer Food & Beverage Belgium (M/V/X)

Help de voedingsindustrie duurzamer en performanter te maken.

Bij Realco geloven we dat industriële prestaties en duurzaamheid perfect samengaan.

Al meer dan 30 jaar ontwikkelen we innovatieve hygiëneoplossingen op basis van enzymen en andere technologieën. Zo helpen we voedingsbedrijven om de voedselveiligheid te verbeteren én tegelijk hun water-, energie- en chemieverbruik aanzienlijk te verlagen.

Realco is een innovatieve Belgische onderneming in volle groei én een missiegedreven bedrijf. Onze ambitie? Samen met onze klanten performante oplossingen creëren die bijdragen aan de ecologische transitie. Wetenschappelijke expertise, duurzame impact en klantgerichtheid staan daarbij centraal.

Om onze verdere groei in België te ondersteunen, zoeken we een ondernemende **Account Manager / Business Developer** die energie krijgt van nieuwe klanten, technische oplossingen en langdurige partnerships.

Jouw uitdaging

Als Account Manager rapporteer je aan de **Regional Sales Manager Noord Europa** en ben je verantwoordelijk voor de verdere ontwikkeling van onze activiteiten binnen de Belgische voedingsindustrie.

Je bent tegelijk hunter én trusted advisor.

Je opent nieuwe deuren, bouwt duurzame klantenrelaties uit en helpt voedingsbedrijven hun hygiëneprocessen continu te verbeteren.

Je werkt onder meer samen met bedrijven actief in:

- Zuivel
- Vlees- en pluimveeverwerking
- Industriële bakkerijen en biscuitproductie
- Convenience & kant-en-klare maaltijden
- Groenten- en fruitverwerking
- Drankenindustrie

Wat ga je doen?

Nieuwe klanten ontwikkelen

- Je identificeert nieuwe opportuniteiten en bouwt ze uit tot duurzame partnerships.
- Je prospecteert industriële productiesites, ontwikkelt een sterk netwerk en gaat in gesprek met beslissingsnemers binnen productie, kwaliteit, maintenance, aankoop en directie.
- Je onderhandelt over commerciële overeenkomsten met een hoge toegevoegde waarde.

Klanten begeleiden

- Je beheert een bestaande klantenportefeuille en bouwt langdurige vertrouwensrelaties op.
- Je voert technische audits uit op de productiesite, analyseert verbeterpunten en vertaalt deze naar concrete oplossingen die aansluiten bij de realiteit van de klant.
- Jouw doel: blijvende meerwaarde creëren.

Technisch adviseren

Bij Realco verkopen we geen producten.

We leveren complete hygiëne-oplossingen.

Je adviseert klanten rond:

- enzymatische reinigings- en desinfectieoplossingen;
- automatische doseersystemen;
- CIP/NEP-oplossingen;
- technische audits;
- opleidingen rond hygiëne en food safety.

Je begeleidt industriële testen en ondersteunt klanten bij de implementatie van onze oplossingen.

Waarom is deze functie anders?

Omdat je veel meer bent dan een verkoper.

Je wordt een echte sparringpartner die klanten helpt om:

- voedselveiligheid te verhogen;
- water-, energie- en chemieverbruik te verminderen;
- reinigingskosten te optimaliseren;
- duurzaamheidsdoelstellingen te realiseren.

Je verkoopt oplossingen die een tastbare en meetbare impact hebben.

Wie ben jij?

Je haalt energie uit nieuwe klanten, bouwt gemakkelijk vertrouwen op en combineert commerciële drive met technische nieuwsgierigheid.

Daarnaast beschik je idealiter over:

- een bachelor- of masterdiploma in een technische richting (voeding, chemie, bio-engineering...) of een commerciële opleiding met sterke interesse voor industrie;
- minstens 3 tot 5 jaar B2B-saleservaring, bij voorkeur binnen industriële hygiëne, ingrediënten, industriële apparatuur of diensten voor de voedingsindustrie;
- kennis van HACCP en bij voorkeur ook van BRCS, IFS of de vereisten van het FAVV.

Daarnaast herken je jezelf in onderstaande eigenschappen:

- resultaatgericht en commercieel gedreven;
- zelfstandig en doorzetter;
- vlot in gesprek met zowel operatoren als plant managers;
- graag aanwezig op de werkvloer;
- oplossingsgericht;
- bereid om een diepgaande opleiding te volgen met het oog op een langdurige samenwerking.

Talen

Je spreekt vloeiend Nederlands en Frans. Engels is een mooie troef in onze internationale omgeving.

Wat mag je van ons verwachten?

Bij Realco kom je terecht in een Belgische KMO waar ondernemerschap, innovatie en autonomie centraal staan.

Je krijgt:

- een gevarieerde commerciële functie met veel verantwoordelijkheid;
- de vrijheid om je agenda zelfstandig te organiseren;
- korte beslissingslijnen en ruimte voor initiatief;
- een enthousiast en gedreven team;
- grondige technische én commerciële opleidingen;
- reële doorgroeimogelijkheden binnen een groeiende organisatie.

Daarnaast bieden we een aantrekkelijk loonpakket met onder andere:

- een competitief vast salaris;
- bedrijfswagen met tankkaart of laadpas;
- hospitalisatieverzekering;
- maaltijdcheques;
- netto onkostenvergoeding;
- laptop en smartphone.

Waarom kiezen voor Realco?

Omdat je wil werken voor een bedrijf dat echt een verschil maakt.

Bij Realco draag je elke dag bij aan een veiligere, efficiëntere en duurzamere voedingsindustrie.

Hou je van commercieel ondernemen, technische uitdagingen en het opbouwen van sterke klantenrelaties op lange termijn?

Dan maken we graag kennis met jou.

Stuur jouw cv en motivatiebrief naar sandrine@realco.be