



JUNIOR ACCOUNT MANAGER

'MERK' PROFIEL:

- Je draagt bij tot de ontwikkeling van de nationale sales strategie en het toepassen ervan tav de klanten.
- Je bereikt de objectieven in termen van netto verkoop, winst en marktaandeel.
- Je ontwikkelt een klantenstrategie (op korte, middellange & lange termijn) en een account plan onder supervisie van de Key Account Manager.
- Je ontwikkelt de dagdagelijkse bedrijfsrelaties met de eigen klanten, het bereiken van de doelstellingen in omzet, winstgevendheid en marktaandeel.
 - Je ontwikkelt een promotieplan en voert dit uit (inclusief admin opvolging).
 - Je ontwikkelt Lijsten van de nieuwe producten en formaten (inclusief admin opvolging).
 - Je implementeert category en trade marketing programma's.
 - Je bouwt duurzame relaties op met de klant, niet enkel met het verkoopdepartement.
- Je doet marktopvolging (retail en competitie) en informeert hiervan aan Sales Management en Field Sales op een continue basis.
- Je geeft input bij de opmaak van het jaarlijkse business plan.
- Je verzekert de uitvoering van de akkoorden met de klanten.
- Je communiceert de klantenovereenkomsten, promoties en issues met alle interne en externe partijen, correct en tijdig.
- Je geeft input tijdens de commerciële meetings
- Je controleert de kosten en respecteert de gedetermineerde budgetlimieten. Dit zowel op topline niveau voor de klant en via de dagelijkse facturaties.
- Je adviseert de klanten om hun winstgevendheid en die van ons te optimaliseren.
- Je ondersteunt de Key Accountmanager op de hierboven vermelde punten voor top 3 klanten in functie van relevante ervaring en projecten).
- Je gaat op regelmatige basis op klantenbezoek en verschaft de nodige info op basis van je productkennis.
- Je gaat op regelmatige basis langs in de winkelconcepten van onze klanten en in het bijzonder van de klanten die onder jouw portfolio vallen.
- Je vergezelt punctueel de sales rep bij relevante rondgangen/plano projecten.



DAT IS 'M:

- Je hebt een sterke drive om hindernissen te overwinnen en alternatieven te vinden om de doelstellingen te bereiken.
- Je hebt een sterke analytische- en financiële kennis.
- Je beschikt over een commerciële feeling.
- Je hebt een ondernemersgeest, werkt autonoom en bent bekwaam om initiatieven en beslissingen te nemen.
- Je beschikt over zeer goede communicatieve vaardigheden, zowel intern als extern.
- Je bent een sterke onderhandelaar en bent kostenbewust.
- Je bent stressbestendig.
- Je beschikt over goede onderhandelings- en presentatie skills.
- Je hebt een goede kennis MS Office (Excel, Word).
- Je kan vlot communiceren in het Nederlands, het Frans en het Engels.
- Je bent leergierig en bent bereid om dagelijks bij te leren.

SMAAKT DIT NAAR MEER?

Stuur je motivatiebrief en CV naar CFB_HRM@thegbfoods.com