



Customer Manager OOH

Het doel van deze functie is het bijdragen tot de ontwikkeling van de nationale OOH sales strategie en het toepassen ervan ten aanzien van de klanten. Daarnaast is het de taak in deze functie om de objectieven in termen van netto verkoop, winst en marktaandeel te bereiken.

'MERK' PROFIEL

1. Key Account Management

- Ontwikkelen van een klantenstrategie (op korte termijn, middellange & lange termijn) en een account plan.
- Ontwikkelen van de dagdagelijkse bedrijfsrelaties met de eigen klanten, het bereiken van de doelstellingen in omzet, winstgevendheid en marktaandeel.
 - Ontwikkelen en uitvoeren van een promotieplan
 - Lijsten van de nieuwe producten en formaten samen met de klanten
 - Implementeren van category en trade marketing programma's
 - Opbouwen van duurzame relaties met de klant, niet enkel met het verkoopdepartement.
- Marktopvolging doen (retail/OOH en competitie) en het informeren hiervan aan Sales Management.
- Input geven bij de opmaak van het jaarlijks business plan.
- Verzekeren van de uitvoering van de akkoorden met de klanten.
- Correct en tijdig communiceren van de klantenovereenkomsten, promoties en issues, met alle interne en externe partijen, gebruik makend van alle communicatiemogelijkheden (SAP, meetings, mail, ...).
- Input geven tijdens de commerciële meetings.
- Controleren van de kosten en het respecteren van de gedetermineerde budgetlimieten.
- Het adviseren van klanten om hun winstgevendheid en die van ons te optimaliseren.

2. Customer & Strategy Management OOH

- KAM: Woordvoerder en marktambassadeur zijn voor Royco OOH en bijwonen van business meetings voor het Royco merk. Rapporteren hierover aan het OOH team.



- Operationele opvolging van klanten
 - Implementeren van promotie- en activatieplannen
 - Organiseren en coördineren van beurzen voor klanten
 - Onderhandeling & contractcreatie met klanten binnen de vooraf gestelde NPR
- Peoplemanagement/coaching: Begeleiden, coachen, ontwikkelen en opvolgen van de Jr. accountmanager
- Strategie, budget en promotie voor OOH
 - Wees de eigenaar en woordvoerder voor: Strategie: ontwikkelen, opvolgen en presenteren van algemene merken op de lange termijn; Organiseren, voorbereiden en begeleiden van OOH & Business meetings; Financiële prognose: algemene merken
 - Budget opvolging algemene merken voor OOH afdeling
 - Promo/activering/gadgets: maken, uitvoeren en opvolgen van promotieplan OOH

DAT IS 'M:

- Sterke drive om hindernissen te overwinnen en alternatieven te vinden om de doelstellingen te bereiken
- Sterke analytische en financiële kennis
- Commerciële feeling
- Ondernemersgeest, autonoom, bekwaam om initiatieven en beslissingen te nemen
- Zeer goede communicatieve vaardigheden
- Sterke onderhandelaar, kostenbewust
- In staat om met het hoogste niveau te onderhandelen en hen te overtuigen
- Sterke empathische en relationele vaardigheden
- Stressbestendig, evenwichtig
- Onderhandelings- en presentatieskills
- Goede algemene management skills
- Ervaring met category management
- Ervaring met field sales en people management is een surplus

SMAAKT DIT NAAR MEER?

Stuur je motivatiebrief en CV naar CFB_HRM@Thegbfoods.com