

De Keyser Vleeswaren (hoofdzetel Aalter, www.dekeysermeatproducts.com) is met meer dan 250 medewerkers en 140 mio. € omzet, één van de grote industriële spelers op het vlak van voorverpakte “sliced & diced” fijne vleeswaren en als zodanig een preferred supplier bij alle grote retail ketens, de foodservice en industriële gebruikers. Kwaliteitsproducten en een ongeëvenaarde reactiviteit en klantgerichtheid zijn daarbij essentieel. Wij behoren tot een multinationale groep die op een ambitieus groeitraject zit, en bestaan binnen België momenteel uit 7 nauw samenwerkende en complementaire plants waarmee we een vooraanstaande positie in de markt innemen. Internationaal werken we binnen Group of Butchers (www.groupofbutchers.com), met 20 plants in de ons omringende landen een belangrijke Europese voedingsgroep. Naast de eigen expansie creëert ook deze internationale dimensie voor De Keyser mogelijkheden met nieuwe productiefaciliteiten, producten en productfamilies. Om deze groei te ondersteunen, zijn we op zoek naar een bijkomende (m/v):

Key Account Manager F1

- Je wordt verantwoordelijk voor het ontwikkelen en beheren van de klantenrelatie met een aantal toegewezen klanten/prospecten in voornamelijk het Belgische F1 retail segment. Je opent deuren en initieert contacten met de aankooporganisatie bij deze groepen.
- Je analyseert de objectieven van de klant, zijn strategie en commercieel concept, zijn concurrenten en het profiel van zijn doelgroep. Vervolgens ontwikkel je in samenspraak met de commerciële directie een business plan voor je marktgebied dat strategische account plannen voor elk van je klanten/prospecten omvat.
- Door gerichte acties en het inspelen op opportuniteiten ga je binnen dit kader specifieke productontwikkeling naar de klanten toe voorstellen, én intern promoten en aansturen – ook bij onze buitenlandse produktievestigingen. Je zorgt er daarbij voor dat de wederzijdse belangen altijd op één lijn zitten, en besteedt specifieke aandacht aan onze nieuwe productfamilies.
- Op die manier creëer je een vertrouwensrelatie en ontwikkel je de account naar voortdurende groei in omzet, volume, marge en klantentevredenheid. Je blijft daarbij steeds alert voor lokale of nationale initiatieven en kansen om de groei te stimuleren of extra omzet te genereren. Marktontwikkelingen, acties van concurrenten, of trends bij consumenten volg je strikt op en communiceer je tijdig.
- Je besteedt de nodige aandacht aan het category management en werkt mee aan de voortdurende evolutie en optimalisatie van het productgamma bij de klant. Op vraag van de klant of pro-actief worden samen met de product manager voorstellen uitgewerkt met producten, prijzen, volumes en innovatieve verpakkingen.
- Je beheert de accounts intensief en nauwgezet, zowel naar precieze en regelmatige communicatie bij de klant als naar interne projectopvolging en coördinatie van de diverse afdelingen binnen het bedrijf, zowel bij de centrale diensten als op de produktiesites in binnen- en buitenland: Marketing (info concurrentie, marktpositie, pricing,...), Operations (productontwikkeling, afstemming klantenafspraken, opvolging SLA's,...), en Finance (facturatie, creditmanagement,...).
- Een accurate rapportering, planning en forecasting is daarbij essentieel.
- Je rapporteert aan de Sales Manager.

Je profiel:

- Als ervaren account manager ben je uitermate dynamisch, ambitieus, pro-actief en resultaatgericht. Je kent het retail landschap in de België, ervaring met vleeswaren of verse producten is een voordeel maar niet noodzakelijk.
- Je bent vlot tweetalig N-F en je genoot een hogere opleiding (Ma of Ba). Je bent in staat om op niveau te onderhandelen, een markt te analyseren en te structureren, een grote account efficiënt te beheren.
- Je bezit dus niet enkel een commerciële drive, maar je bent ook organisatorisch en administratief sterk. Je dossieropvolging is perfect, je planning duidelijk, je analyses grondig. Je communiceert zowel extern als intern vlot, enthousiast en motiverend.

Ons aanbod:

- Een heel gevarieerde job binnen het Sales & Marketing team van een groeiend bedrijf met vernieuwende producten.
- Een interessante verloning met extra-legale voordelen.
- Een grondige on-the-job opleiding zodat je je kan inwerken en doorgroeien in je projecten en accounts.

Interesse? Contacteer Jan Vandenhende via jan@hr-management.be, meer info via 0477-328534. We garanderen een snelle en discrete behandeling van uw kandidatuur. Bezoek onze website: www.dekeysermeatproducts.be