



Jet Import is als een sterk groeiende onderneming **één van de grootste invoerders geworden van meer dan 50 internationale premium drankenmerken** zoals Red Bull, Fever-Tree, Desperados, Copperhead, Douwe Egberts Ice Coffee, Kraken Rum, Bionade en Fulfil. Jet Import is uitgegroeid tot een volwassen bedrijf dat zeer vooruitstrevend werkt en op een gedurfde manier inpikt op nieuwe trends.

Dit doen ze met een team van **110 gemotiveerde en enthousiaste medewerkers** (waaronder commerciële hoogvliegers, marketingspecialisten, promotieteams en verschillende externe experts). Ze bekleden een **vooraanstaande positie op de retail- en impulse-markt alsook in de horeca.**

Jet Import realiseert een **omzet van 145 miljoen euro** met een jaarlijkse double digit groei. Innovatie, kwaliteit, rentabiliteit, gedrevenheid, maar bovenal een grenzeloos enthousiasme van de medewerkers staan garant voor deze sterke groei. Het creatief marketing- en promotiebeleid en de evenementenstrategie van het bedrijf geven Jet Import een unieke slagkracht.

Key Account Manager – Retail & Impulse



Functie

De Key Account Manager maakt deel uit van het Off-Trade departement en is verantwoordelijk voor de commerciële uitbouw en de opvolging van een klantenbestand op het volledige Jet Import assortiment en de lancering en opbouw van nieuwe merken in nauwe samenwerking met de Off Trade Manager.

De Key Accountmanager bij Jet Import:

- bouwt **professionele lange termijnrelaties** op met onze klanten en onderhandelt samenwerkingsakkoorden van verschillende Key Accounts van Jet Import. Deze akkoorden volg je op volgens **pay-for-performance**.

- treedt op als day-to-day contactpersoon tussen Jet Import en de klant, staat in voor een correcte informatiedoorstroming naar de klant en vormt een brug tussen de verschillende interne departementen en de klant.
- is eveneens in staat om **nieuwe markten te detecteren**, te analyseren en commerciële acties en verkoopdoelstellingen op te zetten.
- stelt een promotie- en actieplan op voor elk van zijn Key Accounts en volgt die nauwkeurig op.
- zet het overeengekomen promotieplan uit in concrete to-do's voor het field team in samenwerking met de Field Sales Manager.
- doet relevante marktkennis op door actief in de markt te gaan en door duo visits met vertegenwoordigers, merchandisers en externe teams.
- stelt het **jaarlijkse businessplan op** voor de merken, rekening houdend met de objectieven van de brand owners, de evolutie van de markt en de interne objectieven van Jet Import.

Je rapporteert in deze functie aan de Off Trade Manager.

Jouw profiel

- Je hebt een Master diploma bij voorkeur in een economische richting;
- Je kijkt terug op een succesvolle ervaring als accountmanager of fieldsales manager van min. 4 jaar, bij voorkeur in FMCG;
- Je spreekt vloeiend Nederlands en Frans en hebt een goede kennis van het Engels;
- Je bent hands-on, pro-actief, hebt zin voor initiatief en bent flexibel;
- Je bent vlot communicatief, begeistertend en overtuigend naar je klanten;
- Je bent analytisch en dynamisch;
- Je bent verkoop- en resultaatgericht;
- Je hebt voeling voor onze merken en hun levenssfeer.
- Je woont op bereikbare afstand van Kortrijk.

Wat Jet Import te bieden heeft

- Een uitdagende job met veel autonomie en eigen verantwoordelijkheden in een vooruitstrevend en energiek team;
- Werken in een horizontale organisatie, met een open feedbackcultuur op alle niveaus;
- Werken binnen een dynamische en commerciële organisatie;
- Een boeiende salesfunctie in een interessante en dynamische markt;
- Een aantrekkelijk salaris aangevuld met een uitgebreid pakket aan extralegale voordelen;
- Reële doorgroeimogelijkheden binnen een open bedrijfscultuur.

