



**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, SOL, Desperados, Copperhead, Carpe Diem, Armand de Brignac en Bionade. 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 143 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.

## Junior Key Account Manager – Retail & Impulse



### Functie

De Junior Key Account Manager maakt deel uit van het Off-Trade departement en is mede verantwoordelijk voor de commerciële uitbouw en opvolging van een klantenbestand op Red Bull en de lancering en opbouw van nieuwe merken in nauwe samenwerking met de Senior Key Account manager.

- Onderhandelingen van de samenwerkingsakkoorden voorbereiden en mee opvolgen samen met de Senior Key Accountmanager
- Opvolging van een promotie-en actieplan
- Promotieplan omzetten naar concrete to-do's voor het field team in samenwerking met de Field Manager
- Opvolging van de akkoorden volgens **pay-for-performance**

- Opdoen van relevante marktkennis door actief in de markt te gaan en door duo visits met vertegenwoordigers
- Mee opstellen van het **jaarlijkse businessplan** voor de merken, rekening houdend met de objectieven van de brand owners, de evolutie van de markt en de interne objectieven van Jet Import;
- Op basis van de opgebouwde markt- en productkennis ben je in staat **professionele lange termijnrelaties** op te bouwen.
- Je bent eveneens in staat om **nieuwe markten te detecteren**, te analyseren en commerciële acties en verkoopdoelstellingen op te zetten;
- Je 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.

Je rapporteert in deze functie aan een Senior Key Accountmanager

### Jouw profiel

- Je hebt een Master diploma bij voorkeur een master economie;
- Je hebt een eerste succesvolle werkervaring (2 à 3 jaar) binnen sales, bij voorkeur 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 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 groeimogelijkheden binnen een open bedrijfscultuur.

