



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.

Trade Marketing & Insights Manager



Functie

Je maakt deel uit van het Off Trade Departement en rapporteert aan de Off Premise Manager. Een nauwe samenwerking met Marketing, Key Accounts & Field Sales is meteen ook verwacht in deze rol. In het algemeen initieert, coördineert en implementeert de functiehouders alle handelsgerichte marketingactiviteiten.

De Trade Marketing & Insights Manager is verantwoordelijk voor de ontwikkeling en coördinatie van de activiteiten voor handelsmarketing en -inzichten om het potentieel van de verschillende merken in de handel te maximaliseren en tegelijkertijd de merkpersoonlijkheid en -waarden te behouden. Hij/Zij moet de strategie en de uitvoering van die strategie mogelijk maken via Key Accounts en Field Sales-teams. Dit omvat alle communicatiemiddelen (intern, trade en shopper), interne coördinatie tussen marketing en verkoop, POS-ontwikkeling en implementatie, Category Management-projecten en verkoopanalyses om inzicht te genereren.

- Onder uw verantwoordelijkheid vallen 4 specialisten.
 - POS & Activation specialist
 - Commercial Insights specialist
 - Shopper & Category specialist
 - Field Sales Insights specialist
- Coaching en ontwikkeling van uw Team staat centraal binnen uw takenpakket. Elk lid van uw Team verwachtte een Carrièreplan.
- Je bent verantwoordelijk voor het bepalen van de doelstellingen/KPI's per Specialist en hun kwartaal evaluaties/Bonussen. Alsook hun realisaties opvolgen, evalueren en bijsturen waar nodig is.
- Algemene goede structuur en organisatie aanleveren voor volledige Team.
- Afstemming en coördinatie van verkoop- en marketingactiviteiten
 - Ontwikkel de strategieën, gebruikmakend van handels- en marketingervaring om de beste verkoop gestuurde activiteiten aan te bevelen.
 - Creëer en ontwikkel alle mogelijke communicatie middelen die bijdragen aan de tijdige uitvoering van merk-initiatieven op intern, handels- of shopperniveau.
 - Wissel ideeën proactief uit tussen marketing- en salesafdelingen en daag tradities uit.
 - Bouw een intern netwerk op met alle afdelingen die nodig zijn voor efficiënt werken - Communicatie, Brand, Verkoop, Logistiek, Financiën en speciale Customer Insight-teams.
 - Wees het aanspreekpunt voor het verkoopteam om te adviseren en advies te geven over alle accounts.
 - Definieer de perfecte winkel per kanaal
- POS Tools Implementatie en ontwikkeling / aanpassing
 - Zorg ervoor dat de wereldwijde POS-toolkit effectief wordt gebruikt om: zich te houden aan de merkrichtlijnen en op passende wijze het merk te vertegenwoordigen (bijvoorbeeld creatief en innovatief); voldoen aan de behoeften en doelstellingen van het land door financieel levensvatbaar te zijn; ervoor zorgen dat het nationale POS alleen wordt ontwikkeld wanneer internationaal materiaal niet geschikt is en een duidelijk commercieel voordeel wordt erkend
- Business Insights
 - Identificeer, ontwikkel en implementeer noodzakelijke processen om de verkoopresultaten te verbeteren.
 - Bouw verder het dataplatform uit dat nodig is om analyses uit te voeren en inzichten te genereren.
 - Identificeer kansen en uitdagingen. Kwantificeer de kansen. Geef prioriteiten en bied oplossingen om de uitdaging te overwinnen of de kans te maximaliseren.
 - Analyse van verkoopontwikkeling (per klant, per kanaal, per distributiepunt, etc.)
 - Kanaalspecifieke strategieën en tools / tactieken (Retail, Impulse, C & C, etc.)
 - Promotie evaluatie.
- Categorie management
 - Initieer Category Management-projecten met de geïdentificeerde topklanten.
 - Bouw relaties op met de Category Manager, Space Managers, Logistics Managers en Marketing Managers van de klant.
 - Interpreteer de beschikbare gegevens en het winkelinzicht om met een actieplan op maat te komen dat de categorieomzet bij die klant zal vergroten. Presenteer dit samen met uw Team ook zelf aan de klanten.
 - Ondersteun en adviseer de Key Account Managers zodat ze zelf plannen kunnen implementeren bij niet topklanten.
- Rapporteringen aan de brandowners
 - Beheer alle internationale verzoeken voor gegevensuitwisseling en lokale implementatie van internationale hulpmiddelen.
 - Maandelijks opmaak van internationale dashboards.
 - Organisatie en follow-up van store-audits op de lokale markt.

Implementatie van wereldwijde tools (voor materiaalcreatie in de winkel, uitwerking van schappenplannen, evaluatie van promotie-efficiëntie, enz.).

Jouw profiel

- Je hebt een Master diploma, bij voorkeur uit een economisch richting.
- Je bent een sterk commercieel iemand met reeds 3 jaar ervaring in de FMCG-sector, bij voorkeur als Business Insights Manager, Category Manager, POS Manager of Key Account Manager.
- Duidelijk inzicht in markten, verkoop en distributie, concurrentactiviteit, consument- en shoppergedrag, category management en bedrijfsinzichten in de FMCG-context.
- Sterk analytisch vermogen en commercieel inzicht om financiële verklaringen en markttendensen te begrijpen.
- Strategisch denken dat in staat is om de verkoopstrategie te leiden.
- Je beschikt over de nodige presentatie skills.
- Je bent een geboren leider en motivator voor je team.
- Je beschikt over de nodige management reporting & budget control skills.
- Je hebt een sterk gevoel voor trends in de markt en kan dit vertalen in creatieve ideeën die renderen.

Wat Jet Import te bieden heeft

- Je komt terecht in de wereld van Jet Import waar je wordt omringd door aangename, dynamische en sociale collega's.
- Je zal cruciale rol spelen in de verdere groei van Jet Import , dit gezien het belang van het Off Trade departement in de groei van het bedrijf
- Daarnaast kan je rekenen op een aantrekkelijk salaris aangevuld met een uitgebreid pakket aan extralegale voordelen (o.a. wagen, Gsm, Ipad en laptop).
- Tenslotte biedt het bedrijf reële doorgroeimogelijkheden aan binnen een open bedrijfscultuur.

