

## REGIONAL ACCOUNTMANAGER ALL SPORT

<b>Afdeling</b>	Sales
<b>Regio</b>	België en Luxembourg
<b>Functie</b>	Je bent in eerste instantie verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van bestaande klantenportefeuille. Daarnaast ben je de commerciële kracht voor de realisaties van de geplande verkoopdoelstellingen, zowel op gebied van “futures” als nabestellingen. Je werkt veelal zelfstandig, maakt deel uit van een groter internationaal sales team en krijgt de nodige ondersteuning vanuit het hoofdkantoor.
<b>Contract</b>	5/5 – 37,30 h/week
<b>Manager</b>	Country Manager
<b>Firma</b>	All Sport Group is de officiële distributeur van Speedo (Frankrijk en Benelux), van Nike accessoires, Jordan accessoires (Benelux, Frankrijk, Spanje, Portugal), en voor alle Nike Stores en Nike Outlet Stores (Nike DTC) in Europa, alsook van Dakine voor Europa
<b>Adres</b>	Hoge Mauw 175, 2370 Arendonk, België.
<b>Website</b>	<a href="https://allsport-group.com">https://allsport-group.com</a>

### Waarden van ons bedrijf

<b>Passie</b>	We gebruiken onze drive en inzet om anderen te motiveren en te inspireren.
<b>Mensen</b>	Mensen vormen de kern van ons bedrijf, zij maken het verschil.
<b>Ondernemend</b>	We zijn ambitieus en niet bang om nieuwe uitdagingen aan te gaan
<b>Diversiteit</b>	Wij geloven dat diversiteit de creativiteit bevordert en dat verschillende perspectieven de beste ideeën voeden

## Taken en verantwoordelijkheden

### 1. Accountmanagement

- Het eerste aanspreekpunt m.b.t. de business van je regionale klanten portfolio.
- Het realiseren van resultaatgerichte verkoopdoelstellingen binnen vooropgestelde periode (seizoen).
- Het up-to-date houden van het klantenbestand voor interne zaken.
- Het optimaliseren van je agenda en je klantenbezoeken.
- Het presenteren, begeleiden, bespreken en plannen van alle seizoen artikelen en –assortimenten.
- Tijdige en correcte follow-up van alle openstaande vragen bij je klanten.
- De verkoopresultaten analyseren, actieplannen opstellen en bijsturen in gesprek met klanten.
- De juiste prioriteiten kunnen stellen en ernaar handelen om zo de gepaste voorstellen aan 'Winning Stores' tot leven te brengen.
- Het binnenhalen van potentiële klanten om de omzet te verhogen.
- Het opvolgen en onderhandelen van de aankoopcondities met je accounts

### 2. Account Merchandising & In Store Training

- Je maakt deel uit van een aantal seizoensgebonden activiteiten die de uitvoering van je rol ondersteunen, zoals :
  - interne seizoensgebonden verkoop- en marketingpresentaties
  - collectievoorstellingen, vergaderingen en beurzen op seizoenbasis in binnen en buitenland
  - cursussen m.b.t. interne systemen en tools (Dynamics 365, PowerBI, Excel, B2B)
- Je verzorgt verkooppresentaties in onze showrooms (Brussel/Arendonk), bij klantenbezoeken en beurzen.
- Je blijft op de hoogte van de laatste ontwikkelingen binnen de sector via alle mogelijke media.
- Je bent de product expert van het assortiment van de merken die je aanbiedt.
- Je ondersteunt instore merchandising bij klanten met behulp van merchandisingplannen waar nodig en je biedt instore trainingen met behulp van de beschikbare tools om zo de doorverkoopresultaten mee te ondersteunen.

### 3. Planning & Rapportage

- Je bent zelf verantwoordelijk voor werkplanning en de administratie die hiervoor nodig blijkt.
- Je verzorgt en deelt je klantenagenda met je manager en collega's.
- Je onderhoudt een regelmatige rapportage rond verkoopresultaten en inschatting van het behalen van vooropgestelde doelstellingen.
- Je bent de ogen in de markt, waarbij het delen van marktkennis cruciaal is om verkooppresentaties verbeteren.
- Je geeft accurate forecasts m.b.t. je business.
- Je ontwerpt en voert strategische verkoopplannen uit, in samenspraak met je collega's en manager.

## Competenties

De volgende competenties zien wij graag tot leven komen bij het uitvoeren van deze job, die gelinkt zijn aan de 4 kernwaarden binnen ons bedrijf :

### Passie

- Je houdt ervan op een constructieve, positieve en respectvolle manier te communiceren.
- Je geeft elke dag het beste van jezelf en houdt ervan om anderen te inspireren.
- Je spreekt vanuit je passie de taal van de klant, de consument of winkelketen.
- Je houdt ervan om anderen te motiveren om nieuwe mogelijkheden te bewandelen. Fouten maken is nu eenmaal eigen aan vooruitgang.

### Mensen

- Je bent klantvriendelijk en servicegericht ingesteld.
- Je bent nieuwsgierig van nature uit om de klant en zijn omgeving beter te begrijpen.
- Je behoudt steeds een respectvolle en integere relatie met collega's, klanten, en de samenleving en probeert deze met een lange termijn visie uit te bouwen.
- Je begrijpt dat samenwerken de sleutel is tot succes.
- Je neemt verantwoordelijkheid op voor je rol binnen het team.
- Op jou kan je bouwen door je integriteit, betrouwbaarheid en stabiliteit.
- Je slaagt erin om het team naar een hoger niveau te tillen.

### Ondernemend

- Je denkt actie- en oplossingsgericht en handelt hier graag naar.
- Je omarmt nieuwe veranderingen binnen het bedrijf.
- Je bent gedreven om het verschil te maken en resultaten te behalen door een enthousiaste hands-on mentaliteit en verbeterpunten aan te brengen.
- Je hanteert flexibiliteit waar nodig.
- Je bent proactief, accuraat en werkt graag autonoom.
- Je overtuigt de klant van nieuwe productconcepten en hebt het vermogen om hierin richting en begeleiding te geven.
- Je voorbereiding en kennis van de markt, producten, trends en concurrenten laten je toe om snel te schakelen.

### Diversiteit

- Je kan op een constructieve manier met anderen in discussie gaan.
- Je staat open voor andere meningen, beslissingen en culturen omdat die de creativiteit ten goede komen.
- Je denkt out-of-the box, je stelt jezelf maar ook anderen in vraag om samen beter te worden.

## Ervaring en kennis

- Minimale bachelorsdiploma in commerciële of zakelijke administratie (3 tot 4 jaar hoger onderwijs), of gelijkwaardig.
- Relevante werkervaring of ambitie. Bij voorkeur binnen retail of een B2B-omgeving.
- Goede kennis van Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, ...)
- Kennis van ERP-systeem Dynamics AX is een voordeel
- Talenkennis: afhankelijk van de regio. Nederlands, Engels en Frans in woord en geschrift
- Affiniteit en passie voor sport

## Wat krijg je ervoor terug

- Uitdagende salesfunctie binnen een snelgroeiend familiebedrijf
- Werkzaam binnen de retail en sportsector, werkend voor topmerken , zoals Speedo, Nike en Jordan
- Aangename, stabiele en sportieve werkomgeving
- Werklocaties in Brussel (BE) en Arendonk (BE) en op de baan
- Veel zelfstandigheid en thuiswerk mogelijkheden
- Permanente ondersteuning door intern team
- Vaste verloning
- Variabele bonusregeling
- Hospitalisatieverzekering
- Maaltijdcheques
- Eco cheques
- Firmawagen
- Mobiele telefoon
- Laptop van de zaak