

REGIONAL ACCOUNTMANAGER SPEEDO

All Sport is een familiebedrijf dat in de jaren 70 werd opgericht in België, waar het hoofdkantoor en magazijn zich nog steeds bevinden. In de loop der jaren zijn ons bedrijf en onze organisatie internationaal gegroeid.

Ons doel is om merken succesvol binnen de Europese markt, door te focussen op de behoeften van de klant, nauw contact te houden met de merken en de vertaalslag te maken naar de lokale markt.

Onze verkoopteams investeren in een langdurige en lokale band met onze klanten. Ze worden gedreven door hun ambitie om te informeren, te inspireren en ondersteuning te bieden.

We blinken uit door onze persoonlijke aanpak en oplossingsgerichte denkwijze. We investeren in lokale kantoren, showrooms, de integratie van gespecialiseerde verkoopteams en een meertalige klantenservice.

Waarden van ons bedrijf

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

Ben jij klaar om te scoren? Heb je een natuurlijk talent voor klantenrelaties én een passie voor strategie, groei en teamspirit? Dan ben jij misschien wel onze nieuwe:

Regional Accountmanager!

Als Regional Accountmanager bouw je actief verder aan de klantenportefeuille van het merk Speedo in België en Luxemburg. Je onderhoudt bestaande relaties én spot nieuwe opportuniteiten.

Je bent de commerciële kracht voor de realisaties van de geplande verkoopdoelstellingen, zowel op gebied van “futures” als nabestellingen.

Je werkt veelal zelfstandig vanuit onze showrooms (vnl Brussel en ook Arendonk), je bezoekt regelmatig je klanten. Je maakt deel uit van een groter internationaal sales team en krijgt de nodige ondersteuning vanuit het hoofdkantoor.



Jouw speelveld

1. Accountmanagement

- ▲ Je bent het eerste aanspreekpunt m.b.t. de business van je regionale klanten portfolio;
- ▲ Realiseren van resultaatgerichte verkoopdoelstellingen binnen vooropgestelde periode (seizoen);
- ▲ Up-to-date houden van het klantenbestand voor interne zaken;
- ▲ Optimalisatie van jouw agenda en klantenbezoeken;
- ▲ Presenteren, begeleiden, bespreken en plannen van alle seizoenartikelen en –assortimenten;
- ▲ Tijdige en correcte follow-up van alle openstaande vragen bij je klanten;
- ▲ Verkoopresultaten analyseren, actieplannen opstellen en bijsturen in gesprek met klanten
- ▲ Juiste prioriteiten kunnen stellen en ernaar handelen om zo de gepaste voorstellen aan 'Winning Stores' tot leven te brengen;
- ▲ Binnenhalen van potentiële klanten om de omzet te verhogen;
- ▲ 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);
- ▲ Verzorgen van verkooppresentaties in onze showrooms (Brussel/Arendonk), bij klantenbezoeken en beurzen;
- ▲ Op de hoogte blijven 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;
- ▲ Ondersteunen 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

- ▲ Verantwoordelijk voor werkplanning en de administratie die hiervoor nodig blijkt;
- ▲ Verzorgt en deelt je klantenagenda met je manager en collega's;
- ▲ 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;
- ▲ Geven van accurate forecasts m.b.t. je business;
- ▲ Ontwerpen en uitvoeren van strategische verkoopplannen, in samenspraak met je collega's en manager.

Competenties

- ▲ Impactvol en respectvol communiceren;
- ▲ Teamplayer;
- ▲ Inspireren;
- ▲ Klantvriendelijk en service gericht;
- ▲ Verantwoordelijk en zelfstandig;
- ▲ Bruggenbouwer;
- ▲ Probleemoplossend denken;
- ▲ Flexibel;

- ▲ Integer, betrouwbaar en stabiel;
- ▲ Feeling met het opbouwen van collecties & instore presenteren;
- ▲ Impact creëren;
- ▲ out-of-the box denken;
- ▲ Snel schakelen.

Ervaring en kennis

- ▲ Bachelor diploma in commerciële of zakelijke administratie (3 tot 4 jaar hoger onderwijs), of
Gelijkwaardige kennis door ervaring;
- ▲ Relevante werkervaring binnen retail of een B2B-omgeving, bij voorkeur in de sport- of lifestylewereld;
- ▲ 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

Voor jouw inzet en commerciële drive krijg je bij ons een aantrekkelijk en compleet loonpakket. We belonen niet alleen resultaten, maar ook engagement, initiatief en samenwerking. Je mag rekenen op:

- ▲ Vaste verloning, aangevuld met een motiverende bonusregeling;
- ▲ Bedrijfswagen met Europese laadpas;
- ▲ Smartphone en laptop;
- ▲ Maaltijd -en ecocheques;
- ▲ Hospitalisatieverzekering;
- ▲ Flexibiliteit in je werkplanning, inclusief thuiswerkmogelijkheden;
- ▲ Je komt terecht in een professionele omgeving waar je zelfstandig kunt werken, maar altijd kunt rekenen op de ondersteuning van een sterk intern team.

Klaar voor de aftrap?

Zie jij jezelf al in deze rol sprinten richting succes? Solliciteer dan nu en word onze Regional Accountmanager Speedo? Samen zetten we topprestaties neer, op de werkvloer én daarbuiten.

Contacteer onze HR Executive via kimberley.bruers@allsport-group.com voor meer informatie.