



Onze Groep, een van 's werelds toonaangevende bedrijven op het gebied van consumentenelektronica, is momenteel op zoek naar het volgende voor een van de divisies Calculators

Key Account Manager M/V

Functie gebaseerd in de regio Brussel België

De Key Account Manager, die verantwoording aflegt aan de Retail Sales Director voor Frankrijk en België voor de business unit Rekenmachines, is verantwoordelijk voor het beheer van de jaarlijkse onderhandelingen, de uitvoering van promotiecampagnes, de controle en ontwikkeling van een bestaande en potentiële klantenportefeuille die bestaat uit de grote namen in de groot- en gespecialiseerde detailhandel en technische superstores, en de prospectie van nieuwe detailhandelsnetwerken om onze omzet te verhogen en ons marktaandeel in termen van volume en waarde te versterken.

Hij/zij is verantwoordelijk voor de commerciële onderhandelingen met inkoopcentrales, onafhankelijke detailhandelaren en ketenspecialisten in de sectoren papier en elektronica, schoolgroothandelaren en kantoorbenodigdheden, evenals detailhandelaren in voedingsmiddelen die “non-food” categorieën ontwikkelen, in overeenstemming met het beleid van de Casio Group.

Hij is autonoom in het beheer van zijn portefeuille en zal in staat zijn om een gedetailleerde analyse van de gegevens uit te leggen en voor te leggen aan zijn management voordat er een beslissing wordt genomen met zijn kopers en hij zal in staat zijn om zijn eigen “op maat gemaakte” tools in te stellen voor het monitoren van de activiteit van zijn portefeuille en het rapporteren van merken. Zijn kennis van trade marketing stelt hem in staat om promotionele acties en aanbiedingen effectief te implementeren en op te volgen om de gestelde doelen te bereiken.

Hij/zij zal ook veldbezoeken moeten afleggen aan de hoofdkantoren en verkooppunten van onze Belgische klanten (ongeveer 35% van de tijd).

Met een hogere commerciële opleiding, zoals een CESS-diploma + Business School (3/5 jaar), zal hij/zij solide referenties hebben verworven in de bovengenoemde omgevingen, opgedaan in een zeer competitieve en concurrerende context.

Zijn of haar scherp commercieel inzicht (onderhandelingsvaardigheden, initiatief, vermogen om kansen te benutten, doorzettingsvermogen) en gevoeligheid voor technische producten zullen de troeven zijn die hij of zij nodig heeft om zich te vestigen als vertrouwenscontact bij bestaande en toekomstige klanten.

Zijn of haar gestructureerde en rigoureuze aanpak zal hem of haar in staat stellen om aanbevelingen, actieplannen en verschillende benaderingen te ontwikkelen, afhankelijk van de verscheidenheid aan mensen met wie hij of zij te maken heeft.

Minstens 3 jaar ervaring in verkoop als sectormanager en onderhandeling in een B-to-C-omgeving (Food en Multi-specialist) en/of Bto B-to-C-omgeving zal u in staat stellen om onze producten te vertegenwoordigen bij marktspelers. Hij/zij zal zijn/haar expertise kunnen inbrengen, idealiter verworven in de sectoren huiselectronica en/of kantoorbenodigdheden.

Kennis van de Belgische markt is essentieel; kennis en operationeel beheer van de Amazon-account zou een echte plus zijn.

Hij/zij heeft reeds in een internationale professionele omgeving gewerkt en spreekt vloeiend Engels met Nederlands als moedertaal en is perfect tweetalig in het Frans. Beheersing van het office pack is essentieel voor deze functie. Stressbestendigheid, autonomie en verantwoordelijkheidszin zullen het verschil maken.

Wij bieden een vast en variabel salaris, een bedrijfswagen, een laptop en een gsm. We werken 2 dagen per week vanuit huis. Af en toe moet er worden gereisd naar het hoofdkantoor van Casio France in de regio Parijs.

)