Flamingo Pet Products (Olen) is al jarenlang een internationaal gevestigde waarde in de wereld van huisdieren. Als gespecialiseerde distributeur van accessoires en snacks voor huisdieren bieden we een uitgebreid assortiment aan producten die bijdragen aan het welzijn en het plezier van dieren en dit in maar liefst 60 landen. Met onze passie voor huisdieren, oog voor kwaliteit en sterke marktkennis bouwen we elke dag aan duurzame relaties met onze klanten en partners. Bij Flamingo Pet Products onderscheiden we ons met een gamma van meer dan 10000 artikelen en met maandelijks een breed nieuw aanbod spelen we voortdurend in op de nieuwste trends en behoeftes van onze klanten. Dankzij onze ruime voorraad en ons moderne, gedigitaliseerde magazijn schakelen we snel en flexibel en kunnen we onze B2B-klanten een vlotte, kwalitatieve levering garanderen. Zo combineren we een uitgebreid en verrassend aanbod met innovatie, efficiëntie en een sterke klantgerichtheid.

Om onze verdere groei te ondersteunen, zijn we voor ons commerciële team op zoek naar een enthousiaste nieuwe collega:

KEY ACCOUNT MANAGER RETAIL

BENELUX

Als Key Account Manager Retail bouw je actief aan sterke en duurzame partnerships met retailers en werk je gericht aan de verdere uitbouw van ons klantennetwerk. Je bent een strategische gesprekspartner die de commerciële behoeften van klanten begrijpt en samen met hen zoekt naar opportuniteiten om hun resultaten én onze samenwerking te versterken.

Je ontwikkelt accountplannen op maat, bepaalt commerciële doelstellingen en budgetten en vertaalt deze naar concrete acties en resultaten. Met jouw analytische blik breng je klantgegevens, verkoopcijfers en marktontwikkelingen in kaart. Je gebruikt deze inzichten om opportuniteiten te identificeren, commerciële keuzes te onderbouwen en gerichte groeiplannen uit te werken. Je onderhandelt over prijzen, commerciële voorwaarden en contracten, maakt prijsberekeningen en waakt daarbij over een gezonde rendabiliteit.

Daarnaast denk je actief mee over de samenstelling en optimalisatie van het assortiment en speel je in op trends en veranderende marktbehoeften. Tegelijkertijd kijk je verder dan je bestaande klantenportefeuille: je legt nieuwe contacten, opent deuren en bouwt ons netwerk in de Benelux verder uit.

Samenwerken is een essentieel onderdeel in deze functie. Je stemt dagelijks af met je collega's van de binnen- en buitendienst en deelt inzichten en opportuniteiten om klanten optimaal te ondersteunen. Ook schakel je regelmatig met collega's van andere afdelingen. Je neemt deel aan de maandelijkse salesmeeting en rapporteert aan de Sales Manager Benelux.

Herken je jezelf in het volgende profiel?

- Je beschikt over een bachelor- of masterdiploma.
- Je hebt enkele jaren ervaring in een gelijkaardige commerciële functie binnen de retail. Hierdoor heb je kennis van het opstellen en het toepassen van accountplannen, weet je budgetten te bepalen en sluit je jaarcontracten af met klanten.
- Je bent resultaatgericht, denkt analytisch en weet commerciële opportuniteiten te vertalen naar concrete acties.
- Je communiceert vlot, zowel mondeling als schriftelijk, in het Nederlands en het Frans.
- Dankzij je ervaring behoud je een goed overzicht over je takenpakket en weet je de juiste prioriteiten te stellen.
- Je wil je passie voor huisdieren inzetten en jezelf doen groeien tot een expert in deze branche.

Wat bieden we?

Je komt terecht in een warm, familiaal bedrijf dat gevestigd is in het nieuwe, moderne kantoor te Olen. Je krijgt opleidingen en begeleiding van je collega's om zo een sterke start te maken. Er heerst een informele werksfeer waar initiatief nemen in de groei van een internationaal gericht bedrijf wordt geapprecieerd. Op deze manier kan je jouw stempel mee drukken op onze verdere groei.

Je ontvangt een aantrekkelijk vast loon, aangevuld met een bedrijfswagen en andere extralegale voordelen. Flexibiliteit naar glijtijden en thuiswerk zijn van toepassing. Als werknemer word je dagelijks verwend met vers fruit, kan je je samen met collega's ontspannen tijdens de lunchpauze en staan er regelmatig leuke activiteiten op de planning.

Interesse?

Stuur dan jouw kandidatuur naar Hanne Vanhoof via solliciteren@goelen.be. Snelle reactie en discretie zijn verzekerd. Voor meer informatie kan je ons bereiken op het nummer 014/61.57.87.