

Belgian Ice Cream Group NV – Key Account Manager Retail Merk

JOUW ROL BIJ B.I.G

Bij Belgian Ice Cream Group krijg je de kans om te bouwen aan het merk Ijsboerke, een vaste waarde in de Belgische retail en gekoesterd door generaties.

Geen doorsnee verkoopfunctie, maar een strategische commerciële rol waarin vertrouwen, authenticiteit en langetermijnrelaties centraal staan.

Wat ga je doen?

- Je bent eindverantwoordelijk voor het beheer van onze strategische retail klanten in België en Nederland.
- Je onderhandelt jaarcontracten, prijsvoorwaarden en promotieplannen, met oog voor marge én klantrelatie.
- Je vertaalt marktinzichten en cijfers naar doordachte groeistrategieën en commerciële voorstellen.
- Je coördineert nauw met marketing, supply chain, productie en backoffice.

Jouw extra impact

Afhankelijk van je ervaring en ambitie kunnen volgende verantwoordelijkheden worden opgenomen in je takenpakket:

- Aansturen van het interne salesteam
- Opvolging van key accounts in andere kanalen (zoals private label export of co-manufacturing)
- In de toekomst eventueel een bredere rol opnemen binnen de salesorganisatie

We gaan graag met jou in gesprek om af te stemmen of er nog andere ambities leven en hoe we dit eventueel samen kunnen realiseren.

WAT WE IN JOU ZOEKEN

- Je hebt minimaal 10 jaar ervaring in een commerciële rol binnen FMCG, retail of foodservice.
- Je bent een relatiebouwer pur sang die tegelijk commerciële targets, marges en afspraken stevig weet te bewaken.
- Je combineert strategisch langetermijndenken met het vermogen om snel te schakelen wanneer nodig.
- Je bent sterk in het plannen en opvolgen van klanten, onderhandelen en communiceren op maat van de klant.
- Je drukt je vlot uit in het Nederlands, Frans en Engels.
- Als je geen klantafspraken hebt, ben je nagenoeg altijd aanwezig op ons kantoor in Tielen. Je staat daarnaast open voor sporadische buitenlandse verplaatsingen

Wat je van ons mag verwachten?

Bij B.I.G. kom je niet terecht in een groot anoniem concern, maar in een **Kempisch familiebedrijf** waar vakmanschap, samenwerking en betrokkenheid voorop staan.

- Een sleutelrol in het versterken van een iconisch Belgisch merk
- Een stabiele en warme organisatie met duidelijke waarden
- Korte communicatielijnen en reële ruimte voor initiatief
- De kans om op termijn door te groeien in breedte of diepte binnen sales
- Een loonpakket dat aansluit bij je ervaring en verantwoordelijkheden

<https://www.belgianicecreamgroup.com/>