

Belgian Ice Cream Group NV – Sales Manager Brands

JOUW VERANTWOORDELIJKHEDEN

Als Sales Manager ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitvoeren van de commerciële strategie om de merkbekendheid, verkoop en het marktaandeel te vergroten en stuur je het Inside Sales-team aan. Je taken omvatten:

Sales

- Je bent verantwoordelijk voor alle salesactiviteiten van het merk IJsboerke in de Belgische en Nederlandse retail en het merk Glacio binnen foodservice in diverse internationale markten.
- Je bouwt aan en onderhoudt sterke relaties met klanten en zorgt voor verdere uitbreiding van het klantenbestand.
- Je behaalt omzetdoelstellingen en ontwikkelt commerciële strategieën om groei te realiseren.
- Je stuurt een Accountmanager aan voor de expansie met Glacio in diverse markten.

Inside sales

- Je stuurt het Inside Sales-team aan (6 medewerkers) en waarborgt een efficiënte werking van orderverwerking, klantenadministratie en informatievoorziening.
- Je zorgt voor een vlotte interne samenwerking en een klantgerichte servicecultuur.
- Je zet in op continue verbetering binnen het team en optimaliseert processen waar nodig.
- Je ondersteunt het team in de vertaling van commerciële afspraken naar een correcte interne opvolging.

Inzichten uit salesdata

- Je voert marktanalyses uit obv market insights en identificeert commerciële kansen en bedreigingen.
- Je monitort de salesperformance op regelmatige basis en stuurt bij op basis van data en trends.
- Je vertaalt salesdata naar duidelijke rapporteringen en inzichten voor interne stakeholders.
- Je detecteert kansen en risico's op basis van data en onderbouwt je commerciële beslissingen met cijfers.

JOUW PROFIEL

- Je beschikt over een bachelor- of masterdiploma in een commerciële, marketing- of economische richting.
- Je hebt minstens 5 jaar ervaring in sales binnen FMCG, bij voorkeur in de voedingssector, met ruimte om te groeien in verantwoordelijkheden en expertise.
- Je hebt ervaring met het opbouwen en onderhouden van merken en strategisch denken op lange termijn.
- Je hebt sterke onderhandelingsvaardigheden en bent in staat om langdurige klantrelaties op te bouwen en te bestendigen.

- Je bent ondernemend en hebt een hands-on mentaliteit.
- Je spreekt vloeiend Nederlands, Frans en Engels.
- Je krijgt de kans om je verder te ontwikkelen binnen de functie en door te groeien naar een bredere commerciële rol.

WAT BIEDEN WIJ

- Een uitdagende functie binnen een groeiend en innovatief bedrijf.
- De kans om een belangrijke impact te maken op de commerciële strategie.
- Een competitief salaris met aantrekkelijke extralegale voordelen.
- Een dynamische werkomgeving met ruimte voor initiatief en ondernemerschap.

INTERESSE?

Wil jij deel uitmaken van ons gepassioneerde team en meebouwen aan de toekomst van Belgian Ice Cream Group? Stuur dan je cv en motivatiebrief naar jobs@belgianicecreamgroup.com of solliciteer via onze website.

We kijken ernaar uit om jou te ontmoeten!

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