

Vendormanager ALSO België

ALSO België kijkt er naar uit om met jou samen te werken als Vendormanager (m/v) - Full-time / 40 uur per week. ALSO België is onderdeel van de ALSO Holding AG met vestigingen in 15 Europese landen. Ons kantoor in België is gevestigd in Gent (Sint-Denijs-Westrem). Met een omzet van 8 miljard is ALSO de nummer 3 IT, Telecommunicatie en Consumenten-elektronica distributeur in Europa.

Als Vendormanager bij ALSO...

beheer je binnen het Belgische team de relatie met de Belgische vendors. De vendormanager is de spil in de organisatie, je zorgt ervoor dat de organisatie middels een uitgekiend productassortiment de juiste interne en externe sales- en marketingactiviteiten ontplooit en de groei realiseert die maximalisatie van het resultaat waarborgt. Daartoe is er veelvuldig (internationaal) contact met vendors (leveranciers) en de sales- en marketingafdeling.

JE HOUDT JE O.A. BEZIG MET

- **Management van het assortiment**
 - Vertalen van de strategie welke bepaald wordt door ons hoofdkantoor in Nederland
 - Je doet voorstellen voor de Belux markt omtrent assortiment, voorraad, marketing en promoties aan jouw Nederlandse collega's
 - Je rapporteert aan de Belux salesmanager en overlegt op regelmatige basis met de Nederlandse Director Productmanagement.
 - Zorgdragen voor een marktconform en concurrerend prijs- en margebeleid
 - Actief voeren van Product-Life-Cycle Management
 - Operationeel aanspreekpunt voor de vendor en tevens de "wegen" bij de vendor weten te bewandelen

■ Sales & marketing support

- Bijdragen aan het vaststellen van omzet- en margedoelstellingen
- I.s.m. marketing het ontwikkelen van nieuwe productmarkt combinaties
- Volgen en analyseren van trends en ontwikkelingen in de markt en het verzamelen en distribueren van marktinformatie aangaande doelgroepen, concurrenten en vendors
- Op initiatief van de vendor, het initiëren, communiceren en opvolgen van acties op het assortiment
- Het verzorgen van producttrainingen om saleskennis te waarborgen binnen de organisatie
- Het opstellen van diverse rapportages (sell-in/out, marge, intake, klanten, marktaandeel)
- Opvolgen van de actuele content op websites en elektronische tools

■ Maximalisatie vendor bijdrage

- Sturen op maximale realisatie van de vendor bijdrage o.a. door het managen van de ALSO doelstellingen
- Juiste business-, marketing- en communicatieplannen
- Dagelijks meten en sturen van sales, voorraad en marketingacties

JE BENT

- Ondernemend
- Leergierig
- Creatief
- Vasthoudend
- Strategisch
- Besluitvaardig
- Flexibel

KENNIS EN ERVARING

- Kennis van commerciële economie is een must
- Kennis van "IT & Business English" in woord en geschrift
- Kennis van de Franse taal in woord en geschrift
- Bereid zijn om zich te verplaatsen
- Goede kennis van Excel is gewenst. Kennis van Access is een pluspunt.

WIJ BIEDEN

- Een zelfstandige en uitdagende fulltime baan in een leuk team bij een succesvolle onderneming
- Goede arbeidsvoorwaarden
- Pensioenvoorziening
- Een marktconform salaris met een bonusstructuur
- Prettige werksfeer in een professioneel, collegiaal en gemotiveerd team

Wil je meer weten of direct solliciteren? Bel dan voor meer informatie of stuur een sollicitatiebrief met CV naar:

ALSO België B.V. | t.a.v. Karin Goedemans | Postbus 110 | 6500 AC NIJMEGEN

E-mail: sollicitaties@also.com | 024 - 3333 250