

Versele – International Key Account Manager Modern Trade

Functie:

Bouw jij mee aan de toekomst van Modern Trade bij Versele?

Wil jij jouw ervaring met **grote, professioneel georganiseerde retailers** inzetten op **internationale schaal**? En spreekt het je aan om niet alleen klanten te laten groeien, maar ook **mee te bouwen** aan hoe we binnen Versele internationaal met Modern Trade werken?

Als **International Key Account Manager – Modern Trade** speel je een **sleutelrol** in de verdere **internationale groei** van Versele met onze strategische partners.

Je werkt over landen heen met professionele retailers en bouwt sterke relaties met hun internationale en centrale organisaties. Je begrijpt hoe **moderne retailers denken en werken** – van category en shopper tot assortiment, pricing, promotie, innovatie en executie – en vertaalt die kennis samen met onze lokale teams naar **concrete groeikansen**.

Maar deze rol **gaat verder dan internationaal Key Account Management**.

We willen binnen Versele een **sterke internationale Modern Trade-community** bouwen waarin lokale en centrale teams kennis en best practices delen, van elkaar leren en samen steeds sterker worden. Vanuit ons internationale team help jij die **community mee vormgeven**. Je verbindt mensen en markten, helpt **commerciële tools en werkwijzen** ontwikkelen en ondersteunt lokale Key Account Managers bij het verder versterken van hun **commerciële capabilities**.

Je bouwt dus niet alleen mee aan onze klanten. Je helpt mee bepalen **hoe Versele internationaal wint in Modern Trade**.

Kernverantwoordelijkheden

Je neemt verantwoordelijkheid voor een aantal van onze **strategische internationale retailpartners** en bouwt samen met hen aan **duurzame, winstgevende groei**. Daarbij combineer je **strategisch Key Account Management, retail- en category-expertise en international community building**.

- Je bouwt **sterke relaties en netwerken** op binnen onze internationale retailpartners en verdiept je in hun **strategie, businessmodel en groeiprioriteiten**.
- Je ontwikkelt ambitieuze **account- en joint business plans** en vertaalt deze samen met onze lokale teams naar **concrete commerciële acties**.
- Je identificeert groeikansen vanuit **customer-, category-, shopper-, markt- en salesinzichten** en vertaalt deze naar **overtuigende commerciële voorstellen**.
- Je leidt **commerciële gesprekken en onderhandelingen op internationaal en HQ-niveau** en zorgt samen met lokale teams voor een **sterke executie** in de verschillende markten.
- Je beheerst de belangrijkste commerciële hefboomen binnen moderne retail: **category development, assortiment, pricing, promotie, innovatie, shopper activation, omnichannel en in-store execution**.

- Je verbindt klanten en landen en creëert waar relevant **internationale alignment en schaalvoordelen**.
- Je werkt nauw samen met Marketing, Category Management, Finance, Supply Chain, Customer Service en andere teams om **commerciële kansen daadwerkelijk om te zetten in resultaat**.
- Je bent een **actieve partner voor onze lokale Key Account Managers**: je denkt mee over strategische klanten, deelt **kennis en best practices** en helpt collega's hun **commerciële impact** verder te vergroten.
- Je helpt mee **Modern Trade-tools, processen en werkwijzen** te ontwikkelen en bruikbaar te maken voor onze verschillende markten.
- Samen met de Global Channel Manager Modern Trade en lokale Sales Managers bouw je verder aan onze **internationale Modern Trade-strategie** én aan de **community die deze strategie elke dag tot leven brengt**.

Profiel:

- Je bent een **commercieel sterke en nieuwsgierige professional** met relevante ervaring in **Modern Trade of professioneel georganiseerde retail**. Je hebt zelf aan tafel gezeten met **grote retailers** en begrijpt hoe zij denken, beslissen en waarde creëren.

Je bent **meer dan een sterke relationship manager**. Je combineert **Key Account Management** met een **category- en shopper mindset**. Je voelt je comfortabel met data, maar blijft er niet in hangen: je gebruikt **inzichten om kansen te ontdekken, klanten te overtuigen en dingen in beweging te krijgen**.

Je krijgt bovendien **energie van bouwen**. Je deelt graag expertise, verbindt best practices tussen landen en vindt het interessant om **collega's sterker te maken**. Je hoeft daarvoor geen formele leidinggevende te zijn: door **expertise, overtuigingskracht en samenwerking** krijg je mensen mee.

- Je hebt minimaal **3-5 jaar succesvolle ervaring in Key Account Management**, bij voorkeur binnen **FMCG, branded consumer goods** of een vergelijkbare professionele retailomgeving.
- Je hebt aantoonbare ervaring met **Modern Trade / georganiseerde retail** en **complexe, professioneel aangestuurde klanten**.
- Je hebt sterke kennis van of affiniteit met **Category Management en Shopper Marketing**. Ervaring vanuit een Category Management- of Shopper Marketing-functie is een **duidelijke plus**.
- Je hebt ervaring met **strategische accountplanning/JBP, commerciële onderhandelingen** en commerciële hefboomen zoals **pricing, promotie, assortiment en innovatie**.
- Je kunt werken met **retailer-, category-, shopper- en salesdata** en weet **inzichten te vertalen naar commerciële actie**.
- Je bent sterk in **cross-functioneel en internationaal samenwerken** en weet **impact te creëren zonder formele autoriteit**.
- Je bent **ondernemend**, neemt **ownership** en voelt je goed in een omgeving waarin je **mee kunt bouwen en verbeteren**.
- Je bent bereid **regelmatig internationaal te reizen**.
- Je beschikt over een masterdiploma of een gelijkwaardig niveau door ervaring.
- Talen zijn belangrijk in deze internationale rol: je kunt professioneel werken in **Engels, Nederlands en Frans. Elke bijkomende taal is een duidelijke plus**.

Misschien werk je vandaag als **Key Account Manager** voor een grote retailer. Misschien heb je je carrière opgebouwd op het kruispunt van **Sales, Category Management en Shopper Marketing**. En misschien kom je helemaal niet uit pet nutrition. **Dat hoeft ook niet**.

Wat voor ons vooral telt, is dat je **moderne retail begrijpt, commercieel het verschil kunt maken** en enthousiast wordt van de kans om die **expertise internationaal te vermenigvuldigen**.

Aanbod:

- **Een competitief salaris en voordelenpakket**, afgestemd op jouw ervaring en impact.

- De kans om te werken in een **gedreven en gepassioneerd team** binnen een **dynamische en groeiende sector**.
- Een **leidende rol** binnen een **grote, ambitieuze en internationale familiale onderneming**, waar jouw bijdrage echt telt.
- De mogelijkheid om **een betekenisvolle impact te hebben op het leven van huisdieren en hun eigenaars wereldwijd**.
- Een **samenwerkingsgerichte en innovatieve werkomgeving**, waarin jouw ideeën en creativiteit op prijs worden gesteld.
- Een **echte familiale sfeer**, met actieve deelname aan **teamactiviteiten** zoals de **Versele Run in Deinze**, de **Versele Classic** (wielerevent) en nog veel meer.

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