



*J. Cortès*  
*High Class Cigars*

# Sales & Marketing Manager Frankrijk

VANDERMARLIERE nv gevestigd in Zwevegem bij Kortrijk, is een dynamisch toonaangevend bedrijf, dat reeds sinds 1926 hoogwaardige kwaliteits-sigaren en cigarillo's produceert en distribueert. De productievestigingen in België, Sri Lanka en Indonesië leveren samen een jaarproductie van meer dan 410 miljoen sigaren. Daarvan wordt meer dan 85 % wereldwijd geëxporteerd, met het leeuwendeel naar Frankrijk.

Het uitgebreide productengamma bevat zowel high-end handgerolde sigaren, als premium machine-gemaakte sigaren in alle courante maten. Voor al deze producten gelden steeds de allerhoogste kwaliteitsnormen, die garant staan voor klanttevredenheid. Elke sigaar van VANDERMARLIERE wordt beschouwd als een juweel, dat ook een dusdanige behandeling vereist.

Sigarenmerken als NEOS en voornamelijk J. CORTÈS, dat met haar distinctieve blauwe verpakking de aandacht trekt en hierbij haar uitmuntende kwaliteit wil onderstrepen, zijn trendsetters. Zij tonen aan dat VANDERMARLIERE in het marktsegment van de exclusieve sigaren haar knowhow inzet om steeds innovierend voor de dag te komen. Haar innovatiekracht blijkt niet alleen uit de kwaliteit van de sigaren zelf, maar ook uit de gedurfde verpakkingen en de toonzettende positie die het bedrijf inneemt bij de lancering van nieuwe producten.

In het kader van de versterking van de commerciële organisatie in Frankrijk, zijn wij dringend op zoek naar een ervaren en gekwalificeerde Sales & Marketing Manager, die de mogelijkheid geboden wordt te groeien in verantwoordelijkheden, functie en inkomen.

## FUNCTIE-INHOUD & VERANTWOORDELIJKHEDEN

Na een intensieve inwerkperiode zult u als SALES & MARKETING MANAGER verantwoordelijk zijn voor het behalen van de geplande omzet en winstdoelstellingen in Frankrijk, waarbij u rechtstreeks rapporteert aan de Sales & Marketing Director. Tot uw veelzijdig takenpakket behoren o.a.:

- ontwikkelen, voorstellen en implementeren van het marketing- en verkoopbeleid, gericht op maximale winstgevendende optimalisering van product/marktcombinaties;
- opstellen en realiseren van de geplande sales objectieven met bijbehorende budgetten;
- beheren, leiden, coachen, ondersteunen en motiveren van het commerciële team;
- onderhouden en uitbouwen van de klantenkring door regelmatige bezoeken van key-accounts;
- initieëren van promotionele acties en marketingcampagnes, om de hoogwaardige kwaliteitssigaren een extra competitief voordeel te geven.

## GEWENSTE KWALIFICATIES

Voor deze belangrijke staffunctie komen uitsluitend DYNAMISCHE, AMBITIEUZE persoonlijkheden in aanmerking, die beantwoorden aan de volgende kwalificaties:

- U heeft minimaal 5 jaar succesvolle ervaring in een sales en marketing functie met soortgelijke taken en verantwoordelijkheden zoals hierboven omschreven van A t/m E;
- U heeft ervaring met het lanceren en commercialiseren van consumer products, waarbij kennis van de betreffende groot- en detailhandelkanalen een voordeel is;
- U heeft een hogere bedrijfseconomische opleiding genoten of gelijkwaardig door ervaring, maar geeft vooral blijk van organisatorische sterkte en leidinggevende vaardigheden;
- U heeft goede communicatieve vaardigheden en een enthousiaste ondernemende instelling;
- U bent vlot meertalig met vloeiende beheersing van de Franse taal;
- U woont binnen een half uur rijden van Zwevegem, of bent bereid u in de omgeving te vestigen.

## WAT HEEFT VANDERMARLIERE U CONCREET TE BIJEN?

- een unieke opportuniteit om een prestigieus dynamisch bedrijf, dat financieel kerngezond is en in haar sector tot de top behoort, verder succesvol uit te bouwen;
- een uitdagende en veelzijdige functie met geregeld internationale contacten, waar persoonlijke inbreng en zelfstandig opereren centraal staan;
- een aangename, open en stimulerende werksfeer met korte communicatielijnen in een jong en professioneel team;
- een competitief salarispakket met uitstekende secundaire voordelen;
- de mogelijkheid om in een eerste persoonlijk gesprek geheel vrijblijvend kennis te maken met het bedrijf.

## WILT U UW HUIDIGE POSITIE ECHT VERBETEREN?

**BEL JORIS DE SUTTER:**  
**050/36.13.82**

Een eenvoudig telefoontje informeert u SNEL en DISCREET. OOK ALS U MOMENTEEL NOG NIET AAN EEN VERANDERING DENKT, LOONT HET DE MOEITE ZICH GEHEEL VRIJBLIJVEND NADER TE INFORMEREN.

AARZEL NIET en BEL hiervoor ZONDER UITSTEL. Joris De Sutter, bij voorkeur op WERKDAGEN 's avonds tussen 19.00 en 21.00 uur en 's morgens tussen 8:30 en 10:00 uur, of op ZATERDAG tussen 11:00 en 17:00 uur.

U kunt ook schriftelijk reageren door uw c.v. naar onderstaand adres te sturen, t.a.v. Joris De Sutter.

Wij zoeken tevens een ANALIST-PROGRAMMEUR VB.NET

Voor verdere gegevens surf naar onze site.



K.M.C. bvba – Vrijheidsstraat 107 – B-8310 ASSEBROEK

TEL. 050-36.13.82 – FAX 050-54.49.80

joris@desutter.org – WWW.KMC-RES.COM

WWW.DESUTTER.ORG