

BOGAERT CIGARS nv gevestigd in Jabbeke tussen Brugge en Oostende, is een dynamisch snel-groeiend bedrijf, dat sinds 1937 hoogwaardige kwaliteitssigaren en cigarillo's produceert en distribueert. De diverse productievestigingen leveren samen een jaarproductie van meer dan 125 miljoen sigaren. Daarvan wordt meer dan 70 % naar de rest van Europa geëxporteerd.

Het uitgebreide assortiment omvat 17 verschillende sigaren in de meest courante maten. De consistente kwaliteit van het product wordt gegarandeerd door enkel de beste sigarenbladen als dekblad te gebruiken en er zorg voor te dragen dat de samenstelling voldoet aan de allerhoogste kwaliteitsnormen. Iedere sigaar en cigarillo wordt met de hand uitgezocht tijdens het manueel vullen van de sigarenkistjes.

De sigarenmerken HOLLANDIA en BOGART zijn voor BOGAERT CIGARS het resultaat van de zeer grote expertise op het vlak van kwaliteitssigaren, die het bedrijf heeft weten op te bouwen. Met het ultramoderne machinepark, de hoge productkwaliteit, het ervaren managementteam en de gedreven medewerkers, heeft het bedrijf alle troeven in handen, om via klanttevredenheid verder te blijven groeien met een focus op de eigen merkenportefeuille.

In het kader van deze verder geplande internationale expansie, is er dringend behoefte aan versterking van het managementteam met een ervaren en ambitieus Sales & Marketing Manager, die zijn/haar commerciële sporen reeds elders met succes verdiend heeft.



**BOUW MÉE AAN ONZE VERDERE INTERNATIONALE EXPANSIE... GROEI DÓÓR IN UW CARRIÈRE ALS**

# **SALES & MARKETING MANAGER**

## **FUNCTIE INHOUD & VERANTWOORDELIJKHEDEN**

Na een intensieve inwerkperiode zult u als SALES & MARKETING MANAGER verantwoordelijk zijn voor het behalen van de geplande omzet en winstdoelstellingen, waarbij u rechtstreeks rapporteert aan de General Manager.

Tot uw veelzijdig takenpakket behoren o.a. :

- A) ontwikkelen, voorstellen en implementeren van het marketing- en verkoopbeleid, gericht op maximale winstgevendende optimalisering van product/marktcombinaties;
- B) opstellen en realiseren van de geplande sales objectieven met bijhorende budgetten;
- C) leiden, coachen, ondersteunen en motiveren van het commercieel team;
- D) onderhouden en uitbouwen van de klantenkring door regelmatige bezoeken van key-accounts en prospects op F1-niveau;
- E) initiëren van promotionele acties en marketingcampagnes, om de hoogwaardige kwaliteitssigaren een extra competitief voordeel te geven.

## **WAT HEeft BOGAERT CIGARS U CONCREET TE BIJDEN ?**

1. een unieke opportuniteit om een dynamisch bedrijf, dat financieel kerngezond is en in haar sector aan het doorbreken is, verder succesvol uit te bouwen;
2. een verantwoordelijke topfunctie met veel afwisseling en persoonlijke zelfrealisatie, waarin zelfstandig ondernemen centraal staat;
3. een aangename, open en stimulerende werksfeer met korte communicatielijnen in een jong en professioneel team;
4. een competitief salarispakket met uitstekende secundaire voordelen en een representatieve firmawagen;
5. de mogelijkheid om in een eerste persoonlijk gesprek geheel vrijblijvend kennis te maken met het bedrijf.

## **GEWENSTE KWALIFICATIES**

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

1. U heeft minimaal 4 jaar succesvolle ervaring in een internationale sales en marketing functie met soortgelijke taken en verantwoordelijkheden zoals hiernaast omschreven van A t/m E.
2. U heeft ervaring met het lanceren en commercialiseren van consumer products.
3. U heeft aantoonbare, succesvolle ervaring met persoonlijke business-to-business sales, waarbij bekendheid met de groot-oppervlakte verkoop (F1) een voordeel is.
4. U heeft een hogere bedrijfseconomische opleiding genoten of een door ervaring verkregen gelijkwaardig niveau.
5. U heeft goede communicatieve en leidinggevende vaardigheden en bent stressbestendig.
6. U bent vlot meertalig met vloeiende beheersing van de Franse en Duitse taal.

## **WILT U UW HUIDIGE POSITIE ECHT VERBETERN ?**

**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 Joris De Sutter, bij voorkeur op WERKDAGEN 's avonds tussen 19.00 en 21.00 uur of 's morgens tussen 9.00 en 10.30 uur, of op ZATERDAG tussen 11:00 en 17:00 uur.

U kunt ook schriftelijk reageren door uw c.v. omgaand per e-mail (joris.desutter@kmc-res.com) of per fax of post te sturen naar Joris De Sutter, Vrijheidsstraat 107, B-8310 ASSEBROEK.



KMC helpt bedrijven bij het vinden van goede, gekwalificeerde medewerkers met behulp van het unieke computer-, telefoon- en video ondersteund KMC-RES® (Recruterung Expert Systeem), waarmee iedere vacature wereldwijd, ongeacht de moeilijkheidsgraad, binnen 4 tot 6 weken effectief ingevuld kan worden.

K.M.C. bvba - Vrijheidsstraat 107 - B-8310 ASSEBROEK  
TEL. 050-36.13.82 - FAX 050-54.49.80 - E-MAIL: joris.desutter@kmc-res.com  
WEBSITES: WWW.KMC-RES.COM en WWW.DESUTTER.ORG



**BOGAERT CIGARS**