

De Kringwinkel Midden West-Vlaanderen vzw, is een maatwerkbedrijf en biedt in de eerste plaats tewerkstellingskansen aan mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt. De Kringwinkel Midwest is actief op het vlak van milieu en hergebruik (De Kringwinkels), horeca (Eco cafés) en mobiliteit (Eco-velo). Meer info kan je vinden op: <http://www.dekringwinkelmidwest.be>

We zijn een organisatie in volle ontwikkeling. In functie van de verdere groei als sociaal circulaire onderneming zijn we op zoek naar een geëngageerde verantwoordelijke verkoop, die met veel goesting mee de bakens uitzet van De Kringwinkel Midden West-Vlaanderen vzw.

Functieomschrijving

Je maakt deel uit van het managementteam bestaande uit 2 directieleden en 3 verantwoordelijken (verantwoordelijke goederenstromen, verantwoordelijke verkoop, verantwoordelijke HR-trajectbegeleiding). Je bent specifiek verantwoordelijk voor het, commercieel beleid. Je bent verantwoordelijk voor de dagdagelijkse leiding van 4 winkels (inclusief eco-café's), de uitrol van commerciële projecten en je staat mee in voor de verdere ontwikkeling van het commercieel beleid. Je rapporteert aan de operationeel-commercieel directeur.

Functiedoel

Als verantwoordelijke verkoop heb je een 4-delige opdracht.

- Je bent verantwoordelijk voor de dagdagelijkse commerciële organisatie
- Je bent verantwoordelijk voor de leiding en coaching van de winkelteams en de individuele teamleden.
- Je bent verantwoordelijk voor de uitrol van commerciële projecten vanuit organisatievisie & strategie en staat mee in voor de verdere ontwikkeling van het commercieel beleid.
- Als lid van het managementteam denk je mee over de verdere ontwikkeling van de tewerkstellingsdoelstelling, de verdere groei in activiteiten en organisatie-ontwikkeling

Takenpakket

Deze functie omvat onder meer onderstaande opdrachten:

- Verantwoordelijk voor de dagdagelijkse commerciële organisatie
 - Het vertalen en uitdragen van de doelstellingen van de VZW, naar het winkelteam met als doel de processen hierop af te stemmen.
 - Je staat in voor de coördinatie, optimalisatie en verdere ontwikkeling van het volledig commercieel gebeuren, afgestemd op de productie.

- Je bent verantwoordelijk voor de presentatie, lay-out en look & feel en prijsbeleid van de winkels.
- Je bent verantwoordelijk voor de cijfermatige opvolging
- Verantwoordelijk voor de leiding en coaching van de winkelteams en individuele teamleden
 - Het coachen van de winkelteams bij het opnemen van hun verantwoordelijkheden binnen de werkorganisatie.
 - Het coachen van de individuele teamleden in de ontwikkeling van hun competenties, vaardigheden en gedrag.
 - De organisatie van bezetting winkelomkadering en vlinder in functie van continuïteit (planning, uurroosters).
 - Samen met de HR verantwoordelijk sta je in voor de selectie en inwerking van nieuwe teamleden.
- Verantwoordelijk voor de verdere ontwikkeling van het commercieel beleid
 - Algemeen verantwoordelijk voor commerciële opportuniteiten en de daaraan verbonden processen (inzameling, verwerking, afval, voorraadbeheer en logistiek.
 - Je implementeert nieuwe inzichten en opportuniteiten en zoekt continue naar vereenvoudiging en vernieuwing van processen én begeleid en ondersteund hiervoor de winkelteams in deze veranderingstrajecten.
 - Verantwoordelijk voor het projectplan ifv nieuwe projecten (Pop-up winkels, thema winkels, algemene expansie van de VZW)
 - Uittekenen van de huisstijl en bebakeningsprincipes voor alle winkels en bij uitbreiding de "trekker" voor wat betreft nieuwe winkelopeningen en pop-up stores

Belangrijke competenties

- Sterk people-manager/mensgericht manager die in staat is commerciële beleidslijnen en doelstellingen van de VZW, te vertalen naar een look en feel op de winkelvloer, samen met de teams, waardoor:
 - Sterke coaching vaardigheden
 - Sociaal en communicatief vaardig
 - Teamspeler en netwerker
- Sterke leiderschapscapaciteiten
Vanuit jouw helicopterview de werkbegeleider-coaches motiveren, enthousiasmeren en inspireren
- Sterke managementcapaciteiten (plannen, organiseren en opvolgen)
- Commerciële feeling en ingesteldheid
 - Kennis en ervaring in retail
 - Creatief met algemene kennis van presentatie – en inrichtingsstijlen vanuit de hergebruik gedachte.

- Feeling in logistieke processen is een meerwaarde
- Actuele kennis en interesse voor informatica ontwikkelingen en – toepassingen
- Economisch denkend/bedrijfsmatig ingesteld

Om deze competenties op een goede manier te kunnen inzetten verwachten wij uiteraard een sterke motivatie en interesse voor de werking en doelstellingen van De Kringwinkel. Ook het ondersteunen en verder mee ontwikkelen en uitdragen van de specifieke organisatievisie en organisatiecultuur is cruciaal.

Opleiding, ervaring, bereidheid

- Hoger onderwijs, minimum bachelor met relevante ervaring en bijscholing of gelijkwaardig door ervaring
- Relevante ervaring:
 - In Commercieel management
 - Met people management: leidinggeven, coachen, motiveren, inspireren
- Bij voorkeur beschikken over een rijbewijs B

Wat bieden we jou ?

- Een gevarieerde en brede job inhoud
- Een gezonde organisatie met sterk maatschappelijk project
- Voltijdse tewerkstelling 38u per week
- Verloning volgens sectorbarema C2 van PC 327
- Forfaitaire onkostenvergoeding, maaltijdcheques 7,71 Euro per gewerkte dag
- Plaats van tewerkstelling: Ingelmunster
- Onmiddellijke indiensttreding, we bekijken samen met jou wat mogelijk is

Hoe solliciteren ?

De selectieprocedure loopt via het selectiebureau Verdonck professional Partners, zie ook www.verdonckbv.be. Solliciteren kan via office@verdonckbv.be
Voor meer info kan je ook terecht bij het directieteam van De Kringwinkel Midden West-Vlaanderen,vzw : Laurent Van Weehaeghe, commercieel en operationeel directeur laurent.vanweehaeghe@dekringwinkelmidwest.be of Els Planckaert, directeur ondersteunende diensten, els.planckaert@dekringwinkelmidwest.be