KERNpunt
Voor sterke handelskernen
in West-Vlaanderen

ACQUISITIEMANAGER RETAIL WEST-VLAANDEREN (4/5e of voltijds) M/V/X

Zet de Belgische Kust op de kaart en verbind sterke concepten met de juiste plek

Kan jij ondernemers, retailers en vernieuwende concepten overtuigen van de mogelijkheden van de Belgische Kust? Heb je commerciële flair, bouw je vlot een sterk netwerk uit én weet je marktkennis en data om te zetten in concrete opportuniteiten? Dan krijg je bij KERNpunt de kans om een volledig nieuwe acquisitiewerking mee uit te bouwen.

Onze ambitie is duidelijk: **de Belgische Kust positioneren als een unieke en aantrekkelijke test- en expansieregio voor nieuwe retail-, horeca- en andere consumentgerichte concepten.**

We benaderen de Kust daarbij als één economisch ecosysteem, met respect voor de eigen identiteit, sterktes en behoeften van elke gemeente en deelkern. Vanuit de maatschappelijke visie van kernversterking voer je een actief acquisitiebeleid.

Een zelfstandige handelaar die een extra zaak wil openen. Een retailer met expansieplannen. Een vernieuwend concept uit binnen- of buitenland dat de Belgische markt wil verkennen.

Jij spoort ze op. Jij legt het eerste contact. Jij ontdekt hun ambities. En jij overtuigt hen, ondersteund door relevante data, van de mogelijkheden die de Belgische Kust te bieden heeft.

Vervolgens ga je samen op zoek naar de kustgemeente, kern en locatie die het best aansluiten bij hun plannen.

Je komt terecht bij KERNpunt

Detailhandel is een essentieel onderdeel van de provinciale en lokale economie, zowel op het vlak van omzet als van werkgelegenheid.

De Provincie West-Vlaanderen zet daarom sterk in op handelskernversterking als basis voor vitale steden en gemeenten. Het doel is een toegankelijk, gevarieerd en kwalitatief basisaanbod aan detailhandel in buurten en kernen, afgestemd op de behoeften van consumenten en inwoners.

KERNpunt voert het provinciale beleid inzake detailhandel uit. De Provincie West-Vlaanderen heeft de ambitie om tijdens de beleidsperiode 2026-2031 nog sterker in te zetten op de ondersteuning van detailhandel via Regionaal Centrummanagement.

Daarom zoekt KERNpunt een **voltijdse of 4/5e**

Acquisitiemanager Retail West-Vlaanderen

die commerciële expertise en flair wil koppelen aan maatschappelijke meerwaarde.

We zoeken een gedreven doener die marktkennis, netwerking en analytisch inzicht combineert met gevoel voor de werking van lokale besturen en voor een kernversterkend beleid.

Je geeft mee vorm aan het nieuwe initiatief **'Regionaal Centrummanagement Kust'**, dat je in nauwe samenwerking met en namens de tien Belgische kustgemeenten uitvoert.

Je bouwt duurzame relaties op met elk lokaal bestuur en wordt tegelijk een herkenbare vertegenwoordiger en promotor van de Kust bij ondernemers, retailers en vastgoedpartners.

Je werkt op het kruispunt van **handel & horeca, vastgoed en lokaal bestuur**. Precies in die verbinding ontstaat meerwaarde: niet alleen voor individuele vestigingskansen, maar ook voor de bredere ontwikkeling van sterke en toekomstgerichte kustkernen.

Jouw rol

Je bent tegelijk **acquisiteur, matchmaker, netwerker en marktanalist**. Een sterk stakeholdernetwerk en een professionele datawerking ondersteunen je daarbij.

Acquisitie en matchmaking – jouw kerntaak

Je bouwt een professionele, kustbrede acquisitiewerking uit en matcht lokale behoeften, gewenste branches en interessante concepten met beschikbare locaties in de handelskernen van de Belgische Kust.

Je:

- volgt de retail-, horeca- en ondernemersmarkt actief op en detecteert groeiplannen en interessante concepten;
- prospecteert gericht naar nationale en internationale retailers én naar sterke lokale en regionale handelaars met potentieel voor een tweede, derde of volgende vestiging in één of meerdere kernen van de Belgische Kust;
- onderhoudt goede contacten met de vastgoedmarkt aan de Kust;
- identificeert de juiste expansiemanagers, franchisegevers en andere beslissers, legt zelf contacten en bouwt duurzame relaties op;

- brengt via een consultatieve aanpak de expansieambities, locatiecriteria, doelgroep, gewenste oppervlakte, budget en timing van een prospect in kaart;
- koppelt de juiste concepten aan de juiste gemeenten, kernen en locaties;
- beheert de volledige acquisitiefunnel: van het eerste contact over matchmaking tot lokale introductie en opvolging;
- hebt oog voor overnamekansen, ontbrekende basisfuncties en vernieuwende belevingsconcepten;
- zorgt voor een duidelijke en transparante opvolging, monitoring en rapportage en registreert prospects, contactpersonen, locatiecriteria, gesprekken, vervolgstappen en gerealiseerde matches.

Matchmaker, geen klassieke vastgoedmakelaar

Je bouwt geen eigen pandenportefeuille op en sluit zelf geen huurcontracten af.

Wanneer er een onderbouwde match is, draag je de warme lead over aan de bevoegde lokale contactpersoon én aan de makelaar die het pand in portefeuille heeft of rechtstreeks aan de eigenaar.

Zij nemen de verdere lokale begeleiding, vastgoedonderhandeling en contractafspraken op. Jij bewaakt de voortgang en blijft verbinden waar dat nodig is.

Je bent dus de matchmaker die opportuniteiten creëert en partijen samenbrengt, niet de dealmaker die de uiteindelijke vastgoedtransactie afsluit.

Data en profilering – inzichten voor acquisitie én beleid

Om investeerders te overtuigen, heb je meer nodig dan een interessant pand.

KERNpunt, de gemeenten en provinciale partners **POM West-Vlaanderen en Westtoer** voeden je daarom met relevante data over onder meer bewoners en bezoekers, bestedingen en koopstromen, doelgroepen, handels- en horeca-aanbod, leegstand, vastgoed, bereikbaarheid, toeristische en seizoensdynamiek en het lokale DNA.

Jij helpt die informatie te structureren en te vertalen naar bruikbare inzichten.

Data dient daarbij twee doelen: **een overtuigende en onderbouwde commerciële profilering voor investeerders én een betere beleidsmatige ondersteuning van de kustgemeenten.**

Of kort samengevat:

“Een investeerder zoekt geen pand. Een investeerder zoekt een verhaal dat klopt.”

Je hoeft geen gespecialiseerde data-analist te zijn. Wel verwachten we dat je data en informatiebehoeften professioneel met elkaar kunt verbinden.

Concreet:

- begrijp je publieke databronnen én data die gemeenten zelf aankopen of verzamelen en kun je de kwaliteit, bruikbaarheid en vergelijkbaarheid ervan kritisch inschatten;

- combineer je cijfers met lokale terrein- en marktkennis en vertaal je die naar duidelijke profielen van gemeenten, kernen en strategische zones;
- gebruik je inzichten zowel in commerciële acquisitiegesprekken als in beleidsgerichte analyses, rapportering en kennisdeling;
- denk je als eindgebruiker mee over de kwaliteit en toepassingen van data en ga je permanent mee op zoek naar optimalisaties.

Zo ondersteunt data tegelijk de acquisitie, de profilering van de Kust én de verdere ontwikkeling van een meer datagedreven lokaal economisch beleid.

Stakeholdernetwerk – klankbord, stuurgroep en denktank

Je neemt een actieve rol op in een compact en actiegericht kustbreed netwerk van **lokale besturen, ondernemers en handelaars, vastgoedspelers, kennispartners en bovenlokale partners**.

Dat netwerk fungeert als stuurgroep en denktank voor de werking: het brengt signalen samen, toetst ideeën en benoemt ontwikkelingskansen voor detailhandel en kernversterking.

Een professionele en continue relatie met de tien kustgemeenten is daarbij essentieel. Je onderhoudt nauw contact met de bevoegde ambtenaren en andere betrokken diensten en kent hun lokale prioriteiten, ontwikkelingszones, gewenste functies en gevoeligheden.

Je:

- maakt afspraken over prospectie, bestaande contacten, informatie-uitwisseling en leadopvolging;
- gebruikt het netwerk om kustbrede ontwikkelingskansen, trends en knelpunten voor detailhandel en kernversterking te detecteren en op te volgen of over te dragen aan collega's;
- faciliteert compact en doelgericht overleg, werksessies, retailtours, site visits en matchmakingmomenten die leiden tot concrete inzichten of acties;
- treedt extern enthousiast op als ambassadeur voor de Kust als geheel, maar blijft neutraal tussen gemeenten en locaties: **de beste inhoudelijke en commerciële match en de lokale beleidskeuzes staan altijd voorop.**

Wie zoeken we?

We zoeken iemand die verschillende werelden met elkaar kan verbinden: **handel en retail, lokale economie, vastgoed, data en publieke samenwerking**.

Je beschikt over aantoonbare kwaliteiten op het vlak van acquisitie, netwerking en datagedreven werken.

Commerciële en acquisitiecompetenties

- Je hebt ervaring in acquisitie, business development, B2B-sales, retail, expansie, ondernemerschap, commercieel vastgoed of een vergelijkbare omgeving.
- Je neemt zelf initiatief en wacht niet tot opportuniteiten zich vanzelf aandienen.

- Je kunt de juiste beslissers identificeren en benaderen en voelt je comfortabel bij zowel warme introducties als gerichte koude prospectie.
- Je analyseert behoeften en vertaalt die naar een overtuigend voorstel.
- Je werkt eerder consultatief dan transactioneel: **begrijpen, adviseren en verbinden**.
- Je bent overtuigend, professioneel en volhardend.
- Je begrijpt hoe handelaars en retailers vestigingsbeslissingen nemen.

Netwerk- en stakeholdercompetenties

- Je bouwt gemakkelijk duurzame professionele relaties op met ondernemers, makelaars en eigenaars én met ambtenaren, beleidsmakers, kennispartners en andere publieke of private stakeholders.
- Je hebt bestuurlijke sensitiviteit en begrijpt dat commerciële snelheid soms gecombineerd moet worden met lokale besluitvorming en verschillende beleidscontexten.
- Je brengt signalen samen, structureert gesprekken en helpt inzichten vertalen naar prioriteiten en acties.
- Je herkent verschillende belangen, weet ze met elkaar te verbinden, werkt diplomatisch en bewaakt je neutraliteit.
- Je hebt enthousiasme voor de Belgische Kust en respecteert tegelijk de eigenheid en behoeften van elke gemeente en deelkern.

Analytische en datacompetenties

- Je kunt commerciële, socio-economische, locatie- en vastgoedgegevens begrijpen en interpreteren.
- Je hebt affiniteit met data en kunt cijfers vertalen naar kansen, aandachtspunten en beleidsinzichten.
- Je combineert verschillende databronnen met terrein- en marktkennis tot waardevolle inzichten.
- Je kunt een kern of handelszone beknopt én overtuigend profileren.
- Je rapporteert helder aan management, gemeenten en partners over voortgang, marktontwikkelingen, kansen en knelpunten.

Herken je jezelf hierin?

Je hebt:

- hart voor retail, ondernemerschap en kernversterking;
- een ondernemende en nieuwsgierige ingesteldheid;
- een sterke resultaatgerichtheid;
- commerciële feeling;
- een gestructureerde manier van werken en administratieve nauwkeurigheid;
- analytisch inzicht;
- het talent van een matchmaker en bruggenbouwer;
- de zelfstandigheid om je eigen werking uit te bouwen én de ingesteldheid om sterk samen te werken;
- een pragmatische, leergierige, integere en betrouwbare houding.

Je communiceert uitstekend in het **Nederlands** en kunt professioneel contacten onderhouden in het **Engels, Frans en Duits**.

Je bent bereid veel op het terrein aanwezig te zijn, concepten en locaties te bezoeken en occasioneel deel te nemen aan netwerkactiviteiten, beurzen of evenementen buiten de klassieke kantooruren.

Wat mag je van ons verwachten?

Een functie bij KERNpunt waarin **commerciële ontwikkeling en maatschappelijke meerwaarde** samenkomen.

Je krijgt de kans om een volledig nieuwe professionele werking mee uit te bouwen, de Belgische Kust actief te vertegenwoordigen en vanuit één organisatie voor tien lokale besturen het verschil te maken.

Je werkt daarbij niet alleen aan individuele vestigingsvragen. Je bouwt mee aan een duurzaam systeem waarin **acquisitie, data en netwerk elkaar voortdurend versterken**.

Je werkt zelfstandig vanuit het team van KERNpunt, in nauwe samenwerking met de lokale besturen van de kustgemeenten. Daarbij kun je rekenen op ondersteuning vanuit de provinciale partners **POM West-Vlaanderen, Westtoer en de Provincie West-Vlaanderen**.

Daarnaast bieden we:

- een **voltijdse of 4/5e functie**;
- verloning als universitair medewerker volgens **Paritair Comité 319**;
- maaltijdcheques;
- hospitalisatie- en groepsverzekering;
- kmvergoeding bij dienstreizen
- aantrekkelijk verlofstelsel
- een werkgebied met focus op de **Belgische Kust**, bij uitbreiding de provincie West-Vlaanderen;
- mogelijkheden voor continue bijscholing en zelfontplooiing en deelname aan inspiratiedagen;
- een flexibele werkregeling met glijdende uren en aandacht voor een evenwichtige balans tussen werk en privé.

Bijzondere aanwervingsvoorwaarden

Je:

- beschikt over een **universitair diploma of bent gelijkwaardig door ervaring**;
- beschikt over een **wagen en rijbewijs B**.

Selectieprocedure

De selectie start met een screening op basis van je motivatiebrief en cv.

Weerhouden kandidaten nodigen we uit voor een kennismakingsgesprek. In een volgende fase kunnen een **case en extern assessment** deel uitmaken van de selectieprocedure.

Interesse?

Wil jij nieuwe deuren openen en de Belgische Kust verbinden met ondernemers en concepten die er kunnen groeien?

Dan maken we graag kennis met jou.

Bezorg je **cv en motivatiebrief** per mail aan **Alain Cnudde, Algemeen Coördinator KERNpunt**, via **alain.cnudde@kernpunt.be**, en dit **vóór 31 oktober 2026**.