



FUNCTIEPROFIEL

Key Account Manager Food & Drug

KANDIDAATPROFIEL

- 5+ jaar werkervaring bij een A-merk
- Ervaring op hoofdkantoorniveau
- Leidinggevende ervaring is een pre
- Stevige onderhandelings skills
- Affiniteit met (trade) marketing
- Datagedreven
- Ondernemend
- Commercieel
- Goede beheersing van de Engelse taal (in woord en geschrift)



‘Als we de deur niet uit kunnen, dan maken we het thuis zo gezellig mogelijk’, zo dacht het gros van de Nederlanders afgelopen jaar. Bolsius, maker van mooie, sfeervolle en duurzame kaarsen, profiteerde volop. In het Food & Drug-kanaal liggen echter nog meer kansen voor groei. De Key Account Manager Food & Drug weet ze allemaal te verzilveren.



Bolsius

Het Nederlandse familiebedrijf Bolsius is een belangrijke speler in de Home Ambiance-categorie in ruim vijftig landen. Voor het thuisland is een belangrijke plek weggelegd in de strategie: hier worden de strategie en innovaties ontwikkeld en getest vóór ze het internationale speelveld betreden. De propositie van Bolsius is de afgelopen jaren succesvol uitgebreid van 'kaarsenmaker' tot een volwaardig home ambiance-merk met de nadruk op design, performance en duurzaamheid. De strategie voor de komende jaren is erop gericht het merk Bolsius hard te laten groeien, zowel binnen bestaande kanalen en klanten, als daarbuiten.

Ondernemend familiebedrijf in een internationale omgeving

Als werkgever combineert Bolsius het beste van twee werelden: een ondernemend familiebedrijf én een zeer professionele en internationaal georiënteerde bedrijfscultuur. In de organisatie wordt steeds meer gewerkt in multifunctionele teams om zo snelheid en effectiviteit te verhogen. Wie nu aan boord komt bij Bolsius, krijgt de kans om veel te leren én een blijvende bijdrage te leveren aan de snelle ontwikkeling van de organisatie.

Key Account Manager Food & Drug

De kaarsen van Bolsius zijn verkrijgbaar bij verschillende retailers – onder meer bij Albert Heijn, bij SuperUnie-leden en Kruidvat. Een mooie presence, maar nog bij lange na niet genoeg, vinden ze op het hoofdkantoor in Schijndel. Aan de Key Account Manager Food & Drug om bestaande samenwerkingen uit te bouwen en nieuwe partnerships te ontwikkelen.

Toegevoegde waarde voor retailer en leverancier


Meer winkels aanhaken, betere presentatie en meer ruimte in de schappen: dat is voor de Key Account Manager het uiteindelijke doel. Daarvoor zullen klanten beter doordrongen moeten zijn van de enorme waarde van de Home Ambiance-categorie. Vanuit het accountplan en met een scherpe, datagedreven categoriemindset weet de Key Account Manager elke klant te overtuigen van de enorme potentie, en samen te komen tot succesvolle activiteiten die voor de retailer incrementele waarde opleveren.

Dat vraagt om een resultaatgerichte Key Account Manager Food & Drug die echt vanuit de shopper, de overall categorie en het schap denkt. Die de ervaring, innovatieve ideeën en het leiderschap brengt dat nodig is om het kanaal in rap

tempo naar de volgende fase te loodsen. Een proactieve go-getter die er met overtuigende, plezierige communicatieve vaardigheden in slaagt om interne en externe stakeholders mee te nemen in die categorie- en datagedreven mindset. Daarmee tilt zij/hij niet alleen de categorie en haar/zijn eigen team, maar de hele organisatie en haar klanten naar een hoger niveau.

In de dagelijkse praktijk werkt de Key Account Manager nauw samen met andere afdelingen binnen Bolsius – Shopper Marketing, Demand & Supply en Category Management – en geeft zij/hij leiding aan een Junior Account Manager en een Assistent Account Manager. Rapporteren gebeurt direct aan Roel van der Zande, Business Unit Manager Benelux. ■

Interesse? Bolsius werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard via gijs.millaard@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“In het Food & Drug-kanaal valt nog een wereld te winnen. Door bestaande en nieuwe klanten van die enorme potentie en de meerwaarde te overtuigen, levert de Key Account Manager Food & Drug een belangrijke bijdrage aan de categorie, onze klanten en daarmee aan Bolsius.”

Roel van der Zande, Business Unit Manager Benelux