



FUNCTIEPROFIEL

Sales Manager Retail

KANDIDAATPROFIEL

- 8+ jaar werkervaring
- Sales (bij voorkeur FMCG)
- Verandermanagement
- E-commerce en Trade Marketing ervaring is een pre
- Teamplayer



De Sales Manager Retail speelt een centrale rol in de groeiambities van Verkade. Zij/hij haalt nog meer uit de ijzersterke merken en zorgt voor een nieuwe manier van werken binnen Sales, met meer nadruk op samenwerking tussen de commerciële disciplines en oog voor de lange termijn.



Koninklijke Verkade

Al bijna anderhalve eeuw is Koninklijke Verkade niet weg te denken uit de Nederlandse koektrommels. Met een vertrouwd assortiment en verrassende nieuwe smaken zorgt het oer-Hollandse merk voor de lekkerste koekjes, tussendoortjes en chocola. Verkade is een ijzersterke merknaam die synoniem is voor een momentje gezelligheid, en Sultana wordt in de volksmond zelfs gebruikt voor de hele categorie tussendoortjes.

Verkade is onderdeel van pladis, een van de leidende fabrikanten in koek- en zoetwaren. Het bedrijf is actief in meer dan 130 landen over de hele wereld, waaronder de VS, het Midden-Oosten, Europa, Azië en Afrika. In pladis' ambitie om het snelst groeiende snackbedrijf ter wereld te zijn, is een belangrijke rol weggelegd voor Verkade. De activiteiten in Nederland vormen de springplank om Europa te veroveren.

De komende jaren staan voor Verkade in het teken van ambitieuze doelstellingen. Het bedrijf wil flink groeien in omzet en de stevige nummer 1 worden wat betreft marktaandeel in de categorieën koek en tussendoortjes. Om dat te realiseren, gaat Verkade meer investeren in de merken (bijvoorbeeld via meer en betere reclamecampagnes) en in nieuwe productinnovaties, waaronder designaanpassingen en duurzamere verpakkingen.



Sales Manager Retail

Met verreweg het grootste deel van de omzet in de portefeuille, is de Sales Manager Retail belangrijk in het realiseren van Verkades groeiambities. Zij/hij is – met haar/zijn team van accountmanagers (3 fte) verantwoordelijk voor grote retailers zoals Albert Heijn, Jumbo en de Superunie-leden. Het team wordt ondersteund door Sales Support (2fte). De Sales Manager Retail is onderdeel van het Commercieel MT en levert daarbij een belangrijke bijdrage aan het ontwikkelen en realiseren van de commerciële strategie. Zij/hij rapporteert aan de Commercieel Directeur Benelux.

Intern heeft de Sales Manager Retail de taak om de commerciële organisatie op een nieuwe manier te laten werken. Zij/hij zorgt dat Sales en (Trade) Marketing beter gaan samenwerken en brengt verzoeken vanuit klanten samen met Verkades merkstrategieën, prioriteiten en strategische plannen. Zo zorgt de Sales Manager Retail met een holistische kijk op de business voor een goede balans tussen ad hoc en de lange termijn.

Bij de retailers staat Verkade er goed op. Zo is het bedrijf in 2020 uitgeroepen tot Captain of the Category in koek en tussendoortjes. Het is aan de Sales Manager Retail om dat succes door te zetten en de groeikansen te benutten. Zij/hij zet bijvoorbeeld in op net revenue management door promoties tegelijkertijd aantrekkelijker én winstgeverder neer te zetten. Ook zorgt de Sales Manager Retail voor een betere balans tussen omzet uit promoties en full price. Om deze doelen te bereiken, draait zij/hij zelf ook projecten en gaat regelmatig mee naar klanten.

E-commerce speelt een steeds grotere rol in het portfolio van de Sales Manager Retail. Samen met de verantwoordelijke Accountmanager dient er gewerkt te worden aan uitbouw van het aandeel bij ah.nl en Picnic en werkt zij/hij aan een partnership met Amazon. Ook Marketing – waar de Sales Manager Retail intensief mee samenwerkt – wordt steeds digitaler. ■

Interesse? Koninklijke Verkade werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Emily Olij via emily.olij@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Verkade is onderdeel van een grote multinational. Dat brengt mooie kansen met zich mee. Zo kun je na verloop van tijd de stap zetten naar andere landen en bieden we de mogelijkheid om een internationaal secondment te doen.”

Fabian van Schie, Commercieel Directeur Benelux