



FUNCTIEPROFIEL

Sales Manager of Out-of-home

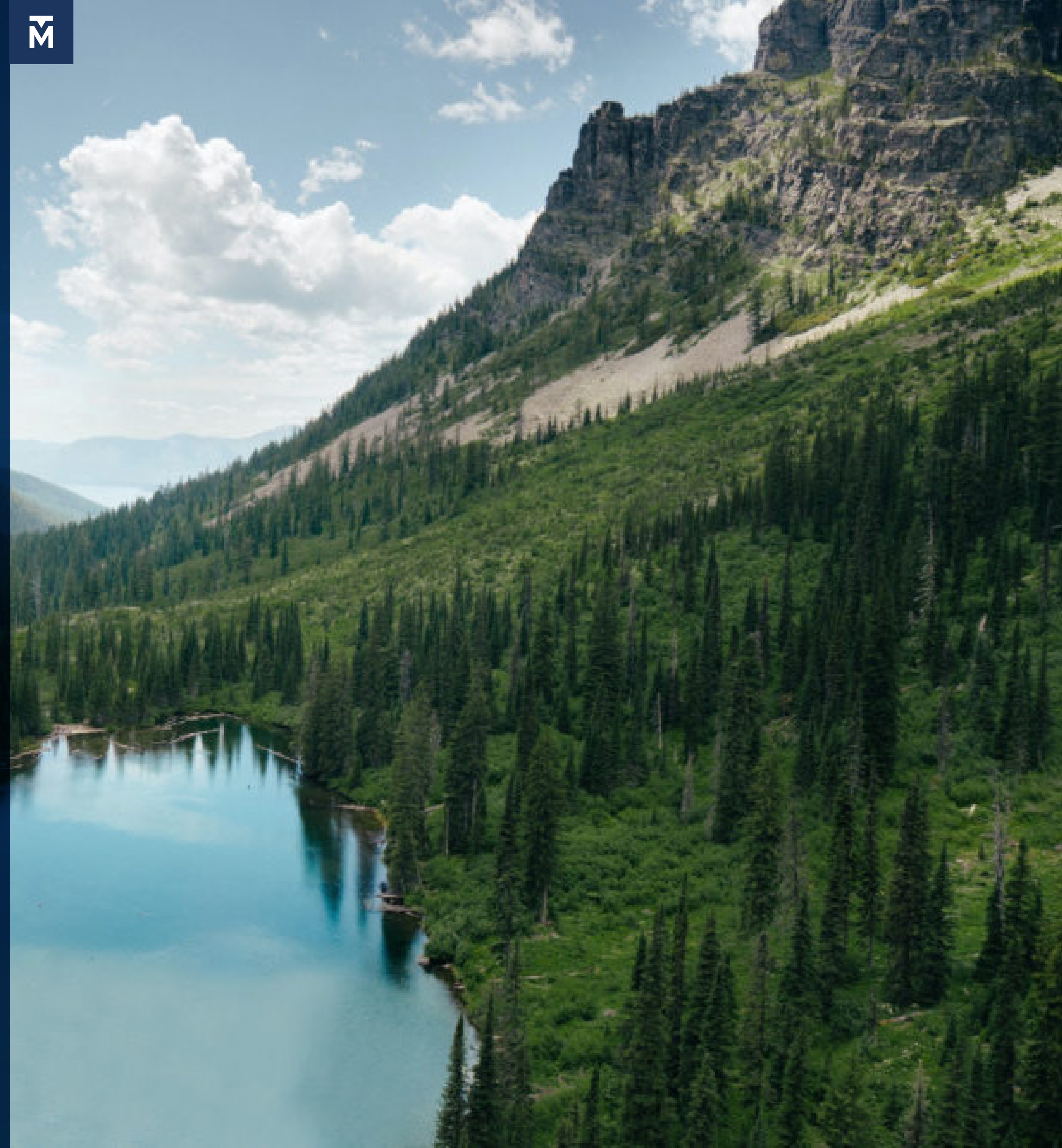
Kandidaatprofiel

- WO-opleiding
- Meer dan tien jaar werkervaring
- Achtergrond in FMCG en out-of-home
- Ervaring in accountmanagement, trademarketing en/of categorymanagement
- Ondernemend
- Strategisch

📍 Made 📁 Vanaf 10 jaar werkervaring



Spadel – bekend van Spa en Bru – levert verfrissend, hydraterend en natuurlijk mineraalwater en frisdranken aan consumenten in heel Europa. Out-of-home is een strategisch speerpunt van het bedrijf. De Sales Manager of OOH realiseert groei in dat segment en leidt het OOH-team. Een rol waarin leiderschap, strategie en ondernemerschap samenkomen.



Spadel

Spadel is een Europees familiebedrijf dat mineraalwater en frisdranken produceert. Met succesvolle merken als Spa en Bru is het marktleider in de Benelux. Daarnaast zijn Wattwiller, Carola en Devin leidende merken in Frankrijk en Bulgarije. Vanuit het hoofdkantoor in Brussel en het Nederlandse kantoor in de buurt van Breda zetten dagelijks bijna zeven honderd medewerkers zich in om consumenten van hun caloriearme en lekkere waters en frisdranken te voorzien. Met sterke regionale merken en natuurlijke producten heeft Spadel de afgelopen jaren haar leidende positie flink verstevigd.

Zoals elke beursgenoteerd bedrijf heeft Spadel ambitieuze commerciële doelen. Wat de organisatie bijzonder maakt, is dat commerciële targets nooit ten koste van de natuur gaan. Spadel is het eerste drankbedrijf in de Benelux dat volledig CO2-neutraal is. Een prestatie waar het trots op is. Duurzaamheid is voor het bedrijf geen license to operate maar een kernwaarde die diep in het DNA van de organisatie verankerd is.

Een van de belangrijkste doelstellingen van het bedrijf is om de ecologische voetafdruk zo klein mogelijk te houden. Dat bereikt Spadel onder meer door zo lokaal mogelijk te opereren en transport zoveel mogelijk te beperken. Het in-house R&D-team is continu op zoek naar manieren om verpakkingen duurzamer te maken. Ook de bescherming van de natuurlijke waterbronnen en het bevorderen van biodiversiteit staan hoog op de prioriteitenlijst.

vv



“We zitten midden in een groeitraject dat moet leiden tot een flink groter marktaandeel. We kijken daarvoor strategisch naar onze producten en segmenten en zetten ook in op M&A, maar uiteraard alleen als het binnen onze duurzaamheidsambities past. Dat maakt dit voor ons een zeer interessante en dynamische tijd.”

Bart Peeters, General Manager Benelux

Sales Manager of Out-of-home

Om haar marktaandeel en omzet te verhogen (doel is plus tien procent per jaar), zet Spadel onder andere in op out-of-home. Het bedrijf wil haar producten op steeds meer plekken aanbieden om zo de consument te inspireren en loyaliteit op te bouwen. De Sales Manager of OOH is verantwoordelijk voor het ontwikkelen van dit kanaal in Nederland. Zij/hij zet de strategie neer en steekt haar/zijn handen uit de mouwen om zelf nieuwe kansen na te jagen. De Sales Manager of OOH rapporteert aan de General Manager Benelux, leidt het OOH-team in Nederland en heeft volledige P&L-verantwoordelijkheid.

In de afgelopen periode heeft Spadel haar visie gedefinieerd met daarin een duidelijke richting voor out-of-home: meer distributiepunten. Het is aan de Sales Manager of OOH om vanuit die basis een roadmap neer te zetten en actieplannen op te stellen waar zij/hij – samen met het team – direct mee aan de slag kan. De Sales Manager of OOH denkt strategisch na over vraagstukken rond onder andere kanalen, proposities, route-to-market, merken, partnerships, pricing en activaties. Een complexe puzzel door de vele verschillende kanalen met ieder een eigen dynamiek.

De Sales Manager of OOH gaat daarnaast zelf actief op zoek naar kansen in de markt. Dat doet zij/hij bijvoorbeeld door in de accountplannen en onderhandelingen met grote klanten (bijvoorbeeld Sligro, bioscoopketens en pretparken) ruimte te creëren voor innovaties en gezamenlijke win-win-proposities. Naast de langetermijnrelaties die de Sales Manager of OOH opbouwt met klanten, werkt zij/hij ook aan partnerships, bijvoorbeeld met andere FMCG-spelers om zo gezamenlijk de distributie en zichtbaarheid van de meest premium productlijnen te verbeteren.

Een andere belangrijke verantwoordelijkheid van de Sales Manager of OOH is het aansturen van het salesteam van zo'n elf professionals, onder wie Trade Managers, National Account Managers en Regional Account Managers. Vanwege de strategische nadruk op out-of-home is het team in de laatste jaren flink gegroeid en komen er in de toekomst wellicht nog extra mensen bij. De Sales Manager of OOH leidt, ondersteunt, coacht en ontwikkelt de teamleden en inspireert hen met een heldere visie.

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



“We zoeken een strateeg en echte ondernemer in één. Iemand die ook hechte relaties op kan bouwen met klanten en partners en intern goed samen kan werken met onder andere Trade Marketing, Category Management en haar/zijn counterpart in België.”

Bart Peeters, General Manager Benelux