



VACANTE

Responsable De Descuento Europa

Requisitos

- Más de siete años de experiencia
- Experiencia en negociaciones de alto nivel
- Perfil estratégico
- Con altas dotes comunicativas
- Experiencia gestionando relaciones con partes interesadas

 **Amsterdam**  **A partir de 7 años de experiencia laboral**

En un mercado cambiante, las tiendas de descuento desempeñan un papel cada vez más estratégico para Kraft Heinz. Como responsable de toda la estrategia de descuentos en Europa, el Responsable de descuento sabe cómo aprovechar al máximo el potencial de crecimiento de este canal.





ACERCA LA EMPRESA

Kraft Heinz

Kraft Heinz es un nombre muy conocido en el sector de los bienes de consumo. La empresa originariamente estadounidense se hizo mundialmente famosa por su ketchup, pero también tiene en su portfolio multitud de marcas bellas e icónicas. Las marcas Heinz, Kraft, Orlando, HP Sauce o Lea&Perrins ocupan un lugar destacado en la vida cotidiana de los consumidores de más de 30 países.

Kraft Heinz está decidida a dar un giro no sólo a su propia organización, sino también a la industria alimentaria. Por ello la innovación desempeña un papel clave en la empresa y se aplica en todas las ramas en la medida de lo posible. Esta mentalidad innovadora, ambiciosa y centrada en los datos es indicativa de Kraft Heinz y sus empleados. Además de esto, Kraft Heinz también desea reducir su huella ecológica y proteger y salvaguardar los recursos naturales para las generaciones futuras.



Responsable de Descuento Europa

El mercado del descuento es un motor de crecimiento clave para Kraft Heinz. También es un mercado que está cambiando considerablemente. Este cambio está siendo impulsado, entre otras cosas, por la alta inflación y el hecho de que las tiendas de descuento se están convirtiendo cada vez más en el supermercado principal para los consumidores.

Esta evolución afecta a la dinámica entre Kraft Heinz y las tiendas de descuento europeas con las que trabaja, como Lidl y Aldi. Kraft Heinz quiere aprovechar el impulso y el potencial de crecimiento y seguir ampliando su posición en estos canales de descuento con una estrategia eficaz. El Responsable de Descuento establecerá esta estrategia, la implantará en toda Europa y será responsable de las pérdidas y ganancias de todo el continente.

Negociar al más alto nivel

El éxito del Responsable de Descuento depende de su capacidad de negociación. Las negociaciones casi siempre se llevan a cabo al más alto nivel. Este Responsable de Descuento no sólo debe ser muy bueno en este aspecto, sino que también debe aportar mucha energía. Sin embargo, no basta con tener grandes dotes de venta: en este puesto es igual de importante saber establecer y mantener buenas relaciones. Con su empatía y su capacidad de comunicación, es necesario que el Responsable de Descuento sepa cómo reforzar las relaciones existentes y crear otras nuevas. El Equipo Europeo de Descuento está formado por unas diez personas responsables del canal de descuento en los Países Bajos, Italia, Francia, Bélgica, Alemania, Austria, Suiza y España.

Desde esta posición, tendrá la responsabilidad de convertir a este equipo en una comunidad muy unida. También en este caso, son indispensables un buen don de gentes y una gran capacidad de comunicación. El Responsable de Descuento se asegurará de que los conocimientos, las opiniones de los compradores y las mejores prácticas se compartan continuamente en esta comunidad, lo que permitirá a los países aprender unos de otros y beneficiarse mutuamente. Mediante una comunicación clara, el Responsable de Descuento se asegurará de que todos los países sepan hacia dónde quiere ir Kraft Heinz con el canal de descuento y que comprendan y adopten este objetivo. Además, el Responsable de Descuento trabajará mucho con los Directores y equipos de Ventas locales.

Oportunidades de crecimiento y exposición

La posición de Responsable de Descuento disfruta de una gran exposición dentro de la organización europea, lo que con el tiempo ofrecerá oportunidades para dar grandes pasos en el futuro. Hay mucho en juego, al igual que grandes ambiciones de crecimiento. Esto hace que el puesto sea una excelente oportunidad para un profesional de ventas enérgico y estratégico con excelentes habilidades de negociación que desee ampliar su experiencia en el canal de descuento y marcar la diferencia en este entorno en constante cambio. Tanto el mercado como Kraft Heinz están preparados para marcar esa diferencia. ■



¿Te interesa? Kraft Heinz está trabajando con Top of Minds para cubrir esta vacante. Ponte en contacto con Emily Olij en emily.olij@topofminds.com para comunicarle tu interés en esta vacante.



“En este puesto se negocia al más alto nivel. No sólo te tiene que gustar, sino que te tiene que entusiasmar. Al mismo tiempo, es imprescindible tener don de gentes para crear un equipo cohesionado internamente. En resumen: un puesto desafiante y fantástico que te permite tener un impacto real en Kraft Heinz y en nuestra ambición de crecimiento.”

– Wes Geerts, Director de Canal para Europa Continental