



#VACATURE



KEY ACCOUNT MANAGER AHOLD

Met merken als TENA, Libresse en Tempo is Essity wereldwijd leidend in hygiëne en gezondheid. Door demografische ontwikkelingen zoals de vergrijzing en door een verhoogd bewustzijn van gezondheid en hygiëne zal deze markt de komende jaren verder groeien. Ook in de Nederlandse winkels kom je de producten van Essity volop tegen. Het is de taak van de nieuwe Key Account Manager Ahold om die sterke positie waar mogelijk verder uit te bouwen.



ESSITY: WERELDWIJD TOONAANGEVEND IN HYGIËNE EN GEZONDHEID

Essity is een van de grootste internationale hygiëne- en gezondheidsbedrijven. Het Zweedse bedrijf ontwikkelt, produceert en verkoopt producten en oplossingen voor dagelijks gebruik die het welzijn van mensen over de hele wereld verbeteren. Daarin zijn samenwerking, vertrouwen en degelijkheid speerpunten. Deze kernwaarden zie je terug in haar producten, maar ook in de omgang van Essity met alle betrokkenen, van klanten tot medewerkers.

Essity is actief in ongeveer 150 landen en bezit toonaangevende merken als TENA, Tork, Libresse, Lotus en Tempo. Wereldwijd heeft Essity zo'n 48 duizend medewerkers en een omzet van ruim 11 miljard euro. Ruim de helft van deze omzet wordt gerealiseerd in Europa.

HET BEDRIJF HEEFT HAAR ACTIVITEITEN OPGEDEELD IN DRIE BEDRIJFSSEGMENTEN:

Consumer Tissue, Personal Care en Professional Hygiene. Binnen Consumer Tissue vallen producten als toiletpapier, keukenrollen, zakdoeken, tissues, wet wipes en servetten. Binnen deze productcategorie is Essity de marktleider in Europa.

Incontinentieproducten, vrouwelijke verzorging, babyverzorging en medical solutions zijn voorbeelden van producten binnen Personal Care. De grote merken in deze categorie zijn TENA en Libresse. Met TENA is Essity wereldwijd marktleider op het gebied van incontinentie.

Het bedrijfssegment Professional Hygiene biedt volledige hygiëneoplossingen aan instellingen en bedrijven. Denk hierbij bijvoorbeeld aan toiletpapier, handzeep, desinfecterende handgel, dispensers, sensortechnologie en service en onderhoud. Essity's merk Tork is wereldwijd marktleider in dit segment.

Voor Essity is het ontwikkelen en introduceren van nieuwe producten een topprioriteit. Aan de ene kant om de consument steeds beter te bedienen en zo het algehele welzijn te verhogen. Maar aan de andere kant ook om het productieproces steeds efficiënter te maken. Daarmee dringt Essity onder andere het verbruik van grondstoffen terug, een belangrijk aspect in het waarmaken van de duurzaamheidsambities van het bedrijf.



#VACATURE

KEY ACCOUNT MANAGER AHOLD

De Key Account Manager Ahold is verantwoordelijk voor de strategische samenwerking met Ahold. Daaronder vallen Albert Heijn, Etos, AH to Go, AH.nl en Bol.com. Ahold is voor Essity een belangrijke klant, zowel in Nederland als vanuit internationaal perspectief. De Key Account Manager rapporteert rechtstreeks aan de Sales Manager Nederland Branded Consumer Goods en is onderdeel van een team dat bestaat uit acht medewerkers. Hij/zij geeft leiding aan een Assistant Account Manager.

RELATIE MET AHOLD STAAT CENTRAAL

De primaire taak van de Key Account Manager is om de targets op omzet, volume en winst die gesteld zijn voor de Ahold-account te realiseren. Daarbij voert de Key Account Manager de contractonderhandelingen met het hoofdkantoor en plant hij/zij, samen met Ahold, de promoties. Voor het succes van de Key Account Manager is de relatie met Ahold erg belangrijk. Het is aan de Key Account Manager om deze goede relatie te onderhouden en verder te versterken.

Niet alleen bij de uitvoering, maar ook bij de ontwikkeling en monitoring van de accountplannen en verkoopprocessen speelt de Key Account Manager een centrale rol. Daarnaast voert hij/zij analyses uit om daarmee nieuwe mogelijkheden te identificeren en risico's te vermijden.

Wat de functie van Key Account Manager interessant maakt is dat de producten waar hij/zij verantwoordelijk voor is een verschillende dynamiek kennen. Zo is de verkoop van producten binnen Consumer Tissue sterk gedreven door promoties en is de uitdaging om die promoties zo effectief mogelijk in te zetten. Aan de andere kant is er een merk als TENA met een veel lagere promotiedruk. Dat vraagt om een hele andere aanpak.

BREDERE VERANTWOORDELIJKHEID

De verantwoordelijkheid van de Key Account Manager is breder dan alleen de Ahold-account. Hij/zij denkt immers ook actief mee over de strategische richting en de manier van werken binnen de Sales-afdeling. Daarbij geeft de Key Account Manager open feedback en spart hij/zij proactief met anderen over hun

status quo en ideeën. Daarnaast is de Key Account Manager binnen Sales het eerste aanspreekpunt over E-commerce en Online sales. Hij/zij hoeft niet rechtstreeks betrokken te zijn bij al het klantcontact daaromheen, maar treedt op als kenniscentrum.

Ook is de Key Account Manager onderdeel van het Operational Brand Team voor Libresse. In dit multidisciplinaire team werkt de Key Account Manager samen met vertegenwoordigers van Category Management, Marketing,

“Essity is een open, vriendelijk en stimulerend bedrijf. Dat blijkt onder andere uit onze lage verloopcijfers. Een van de redenen is dat we onze medewerkers volop kansen geven om intern door te groeien. Voor medewerkers in Nederland is een stap naar het regiohoofdkantoor in Mannheim of het Europese hoofdkantoor in München een logische, maar er liggen ook voldoende mogelijkheden in andere landen en werelddelen.”

Remco van Miltenburg, Sales Manager Nederland Branded Consumer Goods

Logistiek en Sales. Het team komt maandelijks bij elkaar en is nauw betrokken bij het opstellen van de plannen voor Libresse voor volgend jaar.

ERVARING

- 5 tot 10 jaar binnen FMCG
- Account management, bij voorkeur op Ahold-account
- Onderhandelingen op niveau van hoofdkantoor
- E-commerce
- Leiding geven

PERSOONLIJKHEID

- Zelfstandig
- Stevige persoonlijkheid
- Ondernemend
- Analytisch
- Sociaal
- Team player
- Customer focused



ZEIST



FMCG, RETAIL



SALES



CONTACT



WIEBE SMIT

Consultant bij Top of Minds Digital Executives
wiebe@topofminds.com