



Sales Account Management

#VACANCY



KEY ACCOUNT MANAGER

Een feestelijke mijlpaal: FrieslandCampina bestaat dit jaar tien jaar. Daarmee voorziet de zuivelgigant al een decennium wereldwijd miljoenen consumenten van talloze zuivelranken, kaas en desserts. Om een nieuwe strategie voor private labels uit te zetten en duurzame relaties met klanten op te bouwen, is er plaats voor een ervaren Key Account Manager.



OVER FRIESLAND CAMPINA

Als een van de grootste zuivelondernemingen ter wereld zet FrieslandCampina zich in om bij te dragen aan een betere maatschappij. Het bedrijf staat voor betere voeding, een duurzame manier van werken en nauwe betrokkenheid bij de melkveehouderij. Innovatie is ook voor FrieslandCampina the way to go om gezonde, voedzame, verantwoorde en lekkere voeding te produceren, waarbij de voedingskundige voordelen van melk optimaal tot hun recht komen én uitstoot van CO2 zo laag mogelijk blijft. En om concurrerend te blijven, natuurlijk. Met een jaarlijkse omzet van 12 miljard euro, vestigingen in 34 landen en bijna 24.000 medewerkers wereldwijd heeft het bedrijf behoorlijk wat in de spreekwoordelijke melk te brokkelen.

Vanuit het hoofdkantoor in Amersfoort vinden de producten van FrieslandCampina hun weg naar meer dan honderd landen.

Het gros van de merken kent iedereen - Campina melk, toetjes van Mona, Fristi, Chocomel, Friesche Vlag, Optimel en Milner kaas - en zijn terug te vinden in nagenoeg elke ijskast in Nederland. Daarnaast is FrieslandCampina ook een grote speler op de professionele markt, waar het talloze restaurants, hotels en (industriële) bakkerijen bedient van verschillende producten uit haar assortiment.

COÖPERATIEVE SYMBIOSE

FrieslandCampina is niet zomaar een bedrijf. Het is een coöperatie. De 16.000 melkveehouders waar FrieslandCampina haar melk vandaan haalt, zijn niet alleen leverancier, maar ook aandeelhouder. Daardoor zijn het bedrijf en de boeren nauw met elkaar verbonden en zetten ze zich in voor wederzijds langetermijnsucces. Dankzij deze symbiose krijgen de melkveehouders een eerlijke prijs en is FrieslandCampina verzekerd van melk met een constante, hoge kwaliteit.

#VACANCY

KEY ACCOUNT MANAGER HARD DISCOUNT & PRIVATE LABEL

In de uiterst competitieve markt zijn hard discount en private label de laatste jaren voor veel bedrijven van vitaal belang geworden. Dat is voor FrieslandCampina niet anders - de categorie geldt als een van de belangrijkste groeipijlers voor het bedrijf.

Een tweetal zaken die de Key Account Manager tot zijn/haar core business kan rekenen: duurzame, strategische relaties opbouwen en onderhouden met klanten en het ontwerpen van een gedegen Private Label-strategie. Tevens draagt de Key Account Manager bij aan de totstandkoming van een strategisch klantenplan voor de gehele onderneming (met een 3-jaar vooruitzicht) en begroting die de strategische richtingen en commerciële mogelijkheden bij de klant voor de gehele FrieslandCampina onderneming benadrukt.

VERTROUWEN = (MEER) VOLUME

Relatiebeheer is een cruciaal aspect van de rol. De Key Account Manager weet hoe hij/zij moet omgaan met door de wol geverfde inkopers, en deinst niet terug voor een stevige onderhandeling op z'n tijd. Afspraken maken - én nakomen - en vertrouwen winnen - én vasthouden - is essentieel. Met een gestrekt been bereik je op de lange termijn maar weinig; door een goede relatie met de klant op te bouwen genereer je uiteindelijk (meer) volume. Een goede Key Account Manager weet dat stakeholder management tijd kost en is bereid dat te investeren. Een toegewijde stayer moet de kandidaat dus zeker zijn.

Bovenal is de ideale kandidaat een committed, resultaatgedreven account manager met een strategische ondernemersgeest. Een doorzetter is het

ook: na drie keer nul op het rekest gekregen te hebben, weet hij/zij een slimme, creatieve oplossing aan te dragen waardoor het de vierde keer wél lukt.

KRUISBESTUIVING

De Key Account Manager maakt onderdeel uit van een team met drie andere Key Account Managers - Drinkzuivel; Eetzuivel; en Kaas & Boter - aangevuld met een Category Development Manager en een operationeel assistent dat het gehele team ondersteunt. Individuele eilanden zijn het zeker niet; regelmatig is er sprake van kruisbestuiving tussen de verschillende rollen.

De Key Account Manager rapporteert direct aan Customer Development Director Bob Mulder. 'Ik leid mijn team met vertrouwen en daadkracht. Ik geef graag de richting aan; het team bepaalt de invulling. Heb je een goed idee? Maak een plan en regel het!' De rol is er een met heel veel groeikansen. Zowel door de verantwoordelijkheden en uitdagingen van de Key Account Manager, maar zeker ook met het oog op mogelijke vervolgstappen binnen FrieslandCampina.



KANDIDAATSPROFIEL

ERVARING

- ➔ HBO- of WO-niveau
- ➔ 4-8 jaar werkervaring in (senior) account management, trade of brand marketing
- ➔ Category productkennis en diepgaande kennis van klanten
- ➔ Aantoonbare business planning & implementatievaardigheden (projectmanagement)
- ➔ Ervaring in FMCG

PERSOONLIJKHEID

- ➔ Zeer sterke communicatieve vaardigheden
- ➔ Resultaatgedreven
- ➔ Strategisch en conceptueel sterk
- ➔ Daadkrachtige, zelfstandige werker



AMERSFOORT



CONTACT



WIEBE SMIT

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