



#VACATURE

Sales

Kraft*Heinz*

SALES MANAGER WHOLESALE FOODSERVICE

De slogan van Kraft Heinz luidt 'To be the best, we need the best'. Dat slaat niet alleen op merken in het portfolio, maar minstens zo expliciet op de mensen die bij het bedrijf werken. Met top A-merken zoals Honig, Wijko, de Ruijter, Karvan Cévitam en natuurlijk Heinz Ketchup speelt het bedrijf een leidende rol in de Food Industry. De Sales Manager Wholesale Foodservice laat met behulp van ijzersterke onderhandelingsstechnieken het aantal national accounts van het bedrijf flink toenemen.

Wie Kraft Heinz zegt, zegt Food & Beverage. Het bedrijf staat in de top vijf van Food & Beverage bedrijven ter wereld en geldt als meest datagedreven organisatie binnen de FMCG. Het bedrijf opereert in bijna dertig landen met een veelvoud aan sterke merken.



OVER KRAFT HEINZ

Bij Kraft Heinz zijn ze wars van titels en hiërarchie, en vooral gek op nieuwe, goede ideeën. In de platte organisatie krijgen medewerkers veel ruimte om hun eigen pad te volgen, risico's te nemen en hun creatieve, intelligente brein optimaal in te zetten. En dat binnen een informele cultuur die gericht is op breed samenwerken in en met alle schakels van de business. Medewerkers van Kraft Heinz worden gekenmerkt door een passie voor ondernemerschap, een (sterke) wil om te winnen en een rotsvast geloof in de kracht van samenwerken. Want dat mensen de belangrijkste asset zijn om als bedrijf je ambities te verwezenlijken, daar zijn ze bij Kraft Heinz al lang van doordrongen. Gedreven, goede mensen die dito resultaten boeken, klimmen dan ook snel door op de ladder bij Kraft Heinz.

STIJGENDE CONSUMENTENBESTEDINGEN

De food service industrie is volop in beweging. Niet in het minst dankzij de groeiende

consumentenbestedingen van de afgelopen jaren: consumenten eten en drinken weer frequenter – en uitgebreider – buiten de deur. Het gevolg: horeca bestellen meer en grotere volumes bij groothandels. Kraft Heinz gaat graag mee in op deze opwaartse lijn. Met een nieuw, bevolgen team gaat het bedrijf voor het maximaal haalbare: het beste voedingsmiddelenbedrijf ter wereld worden.

FOOD SERVICE ALS GROOTSTE GROEIMARKT

Daartoe zette Kraft Heinz afgelopen jaar een belangrijke stap: voor het eerst in vijf jaar was er sprake van (stevige) groei. 'Dat is pas het begin,' zegt Wes Geerts, Sales Director Food Service Benelux, in het gloednieuwe hoofdkantoor aan de Zuidas vol overtuiging. 'Food Service geldt binnen Kraft Heinz als prioriteit: daar zit de groei en komt de business vandaan. Er valt nog een wereld te winnen.' De nieuwe Sales Manager Wholesale Foodservice speelt daarin een prominente rol.

#VACATURE

SALES MANAGER WHOLESALE FOODSERVICE

De Sales Manager Wholesale Foodservice is verantwoordelijk voor hoofdkantoorbewerking en -onderhandelingen bij de nationale grociërs. Het ontwikkelen, implementeren en evalueren van effectieve (jaar)plannen per account is essentieel voor de rol. Plus: toezien op optimale distributie en positionering van het gehele portfolio van producten van Kraft Heinz binnen grociërs in de food service industrie. De volledige P&L en het behalen van de sales targets komt op de conto van de Sales Manager Wholesale Foodservice, die 2 fte aanstuurt.

DOELGERICHTE, INTEGERE GO-GETTER

Die sales targets zijn niet mals: komend jaar wil Kraft Heinz een omzetgroei van 10% realiseren. Enigszins door de wol geveerd moet de kandidaat dus zeker zijn; stevige schoenen zijn een vereiste. Saleservaring is een must, want deze rol vereist (meer dan) de nodige onderhandelingskwaliteiten. De zoektocht richt zich op een ondernemende go-getter met FMCG-ervaring, idealiter met een netwerk binnen Food Service, die zich graag voor langere periode aan Kraft Heinz wil verbinden. Want, zoals gezegd: doorgroeimogelijkheden zijn er binnen het bedrijf volop.

De nieuwe Sales Manager Wholesale Foodservice is niet alleen een geducht onderhandelaar met een gezonde bewijsdrang, maar ook een communicatief vaardige, integere people person die weet hoe hij/zij een langetermijnrelatie met de klant opbouwt en onderhoudt. Een analytische, oplossingsgerichte en flexibele mindset is onmisbaar, net als de gave om af en toe flink out of the box te denken.

KANDIDAATSPROFIEL

- Minimaal 3-5 jaar werkervaring in een soortgelijke, commerciële functie
- P&L verantwoordelijkheid
- Ervaring in een complexe/matrixorganisatie
- FMCG-ervaring, ervaring in food service is een pre
- WO-opgeleid




AMSTERDAM



CONTACT



WIEBE SMIT

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