



#VACATURE

CONSUMER GOODS

SALES



**Koninklijke Verkade**  
part of the **pladis** group

## NATIONAL ACCOUNT MANAGER JUMBO, PLUS & HOOGVLIET

De National Account Manager Jumbo, Plus & Hoogvliet draagt volledige P&L-verantwoordelijkheid voor haar/zijn klanten en weet door strategische onderhandelingen en mooie deals de stijgende lijn van de organisatie verder door te zetten.

# OVER PLADIS GLOBAL

*Promising happiness to the world with every bite:* dat is wat pladis de consument belooft. Het van oorsprong Turkse bedrijf werd in 2016 opgericht en maakte in haar korte bestaan tot dusver een enorme groei door. Als een van de wereldwijde leiders in koek- en zoetwaren is pladis Global actief in meer dan 120 landen – waaronder Amerika, Japan en Noord-Afrika. Merken als Verkade, Godiva, Sultana, McVitie's, Flipz, Ulker en Carr's zijn in duizenden supermarkten wereldwijd te vinden. De wereldwijde ambitie: het snelstgroeiende snackbedrijf ter wereld worden. Daarin is een belangrijke rol weggelegd voor het Nederlandse Koninklijke Verkade.

## EUROPEAN OFFICE ZAANDAM

Het Nederlandse hoofdkantoor van pladis staat in Zaandam, op de plek waar in 1886 de eerste Verkade-fabriek geopend werd. Op het kantoor werken ruim 120 mensen, en nog eens 150 in de fabrieken. Hoewel pladis in verschillende landen kantoren heeft, geldt Zaandam als European office. Vanuit Zaandam wordt met het

Europese team alle landen in Europa, Zuid-Amerika en Asia Pacific aangestuurd. Medewerkers staan daardoor niet alleen in de Nederlandse spotlights, maar acteren dichtbij het hoogste, internationale podium.

## ZOET VERSUS GEZOND

Het Nederlandse retaillandschap is volop in verandering. Waar consumenten vroeger gedachteloos een pak koekjes in het mandje gooiden zijn ze vandaag de dag steeds bewuster bezig met het kiezen van de juiste voeding. Terwijl andere foodbedrijven dat wellicht als bedreiging zien, denkt pladis liever in kansen en mogelijkheden om het verschil te kunnen maken. Zo kiest het bedrijf vaker voor minder zout en suiker in hun producten; en introduceert het tegelijkertijd producten met (nog) meer vezels en granen. Zo heeft pladis bijvoorbeeld met Jumbo een zeer nauwe, strategische samenwerking: als Category Captain in zowel koek als tussendoor heeft het bedrijf samen met de retailer de mogelijkheid om de categorie echt verder te ontwikkelen.

## OVER DE VACATURE

# NATIONAL ACCOUNT MANAGER JUMBO, PLUS & HOOGVLIET

**Z**oals gezegd heeft pladis een stevige positie bij Nederlandse retailers, waaronder Jumbo, Plus en Hoogvliet. Die positie borgen en verder uitbouwen is de voornaamste taak én tegelijkertijd grootste uitdaging van de National Account Manager. 'Wat moeten we de komende jaren in deze categorieën doen om ervoor te zorgen dat onze merken leading blijven? Welke promoties kunnen we scherper neerzetten? Is het slim om buitenlandse merken op de Nederlandse markt te positioneren, en zo ja, welk merk en welke SKU?' De National Account Manager neemt plaats in de cockpit en denkt proactief mee over nieuwe kansen en de te varen koers. Waarde toevoegen aan de categorie, betere schapposities realiseren, optimaliseren van de executie, verruiming van de marges van zowel de retailer als van pladis, en internationaal kansen creëren zijn enkele van de belangrijkste doelstellingen. Creativiteit, een ondernemende mindset en een doortastende persoonlijkheid zijn key om goede ideeën te opperen en ervoor te zorgen dat er binnen de organisatie voldoende draagvlak is om ze uit te voeren.

## ALTIJD KANSEN BLIJVEN NAJAGEN

Samen met twee andere NAMs - verantwoordelijk voor Albert Heijn en Superunie - vormt zij/hij het retail-salesteam van pladis Nederland, onder leiding van Sales Manager Rogier Fonteijn. Gewapend met een geslepen ondernemende blik,



goede hoofdreden-skills en een creatief, strategisch brein is dit team verantwoordelijk voor een aanzienlijk deel van de omzet van de organisatie.

De laatste jaren boekte het team mooie successen, maar de zoektocht naar nieuwe mogelijkheden houdt onverminderd aan. Het veranderende landschap en het brede portfolio van moederbedrijf pladis Global geeft daar alle aanleiding toe: met de slagkracht van de multinational bouwt pladis Nederland aan de fundamenten van een mooi, groots corporate bedrijf. Dat maakt dit een heel interessant moment om aan boord te stappen.

#### CROSS-DISCIPLINAIR OVER DE KANALEN HEEN

pladis is naast een zeer dynamisch, ook een plat en ondernemend bedrijf waar lijnen kort zijn. Binnen de organisatie wordt gewerkt met professionele, multidisciplinaire teams; individuele eilanden bestaan niet. De National Account Manager werkt dan ook nauw samen met collega's van Trade Marketing, Marketing, Customerservice, Finance en Commercial Services. Dat is naast een uiterst effectieve, ook een hele leerzame manier van een organisatie besturen. Beslissingen over de business worden over meerdere disciplines en verschillende kanalen heen genomen. Goede resultaten worden beloond met mooie stappen binnen de organisatie.

*'Een initiatiefrijke self-starter moet de National Account Manager zeker zijn. Ik wil niet ieder detail weten; wel challenge ik haar/hem graag af en toe als devil's advocate op keuzes en beslissingen'*

**ROGIER FONTEIJN, SALES  
MANAGER RETAIL**

## KANDIDAATPROFIEL

**De ideale kandidaat is een inventieve, ondernemende self-starter met de nodige vlieguren achter haar/zijn naam. Rapporteren gebeurt direct aan Rogier Fonteijn, Sales Manager Retail Nederland.**

- ➔ 4+ jaar werkervaring in sales
- ➔ Sterke onderhandelingservaring en -kwaliteiten
- ➔ Uitstekende analytische en communicatieve vaardigheden
- ➔ Pragmatische can-do mentaliteit
- ➔ Ervaring in Trade Marketing is een pre



**ZAANDAM**



# CONTACT



**WIEBE SMIT**  
CONSULTANT  
[wiebe@topofminds.com](mailto:wiebe@topofminds.com)