

#VACATURE

CONSUMER GOODS

SALES



NATIONAL ACCOUNT MANAGER OOH & NTR

Wist je dat het oerhollandse Koninklijke Verkade inmiddels onderdeel is van een wereldwijde multinational? Toen het bedrijf enkele jaren geleden onderdeel werd van het internationale familiebedrijf pladis Global, kreeg Koninklijke Verkade er diverse wereldmerken in het assortiment bij. Met namen als Verkade, Sultana, Godiva, Ulker en McVities wisten de Out-of-Home- en de Non-Traditional Retailkanalen de afgelopen drie jaar in groei te verdubbelen. De National Account Manager OOH & NTR ondersteunt de organisatie in de cruciale volgende stap om de groei met deze merken te versnellen en een leidende positie verder uit te bouwen.

OVER KONINKLIJKE VERKADE, ONDERDEEL VAN PLADIS GLOBAL

Koninklijke Verkade is opgericht op 2 mei 1886 en speelt sindsdien een prominente rol in o.a het koek, tussendoor en chocolade segment. Het bedrijf heeft door haar lange bestaan bewezen mee te kunnen bewegen met de veranderende vraag van de consument en nu als onderdeel van pladis Global de kans gekregen haar leidende positie uit te bouwen.

'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. De wereldwijde ambitie: het snelstgroeiende snackbedrijf ter wereld worden. Daarin is een belangrijke rol weggelegd voor het Nederlandse Koninklijke

Verkade. Op het Europese continent liggen enorm veel kansen voor groei.

EUROPEAN OFFICE ZAANDAM

Het Nederlandse hoofdkantoor van Koninklijke Verkade 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 fabriek. Hoewel pladis in verschillende landen kantoren heeft, geldt het Koninklijke Verkade kantoor als European head office. Vanuit Zaandam worden 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. Dat geldt gezien de vaak grensoverschrijdende aanpak en de voorbeeldfunctie die de Nederlandse business in deze categorieën speelt in het bijzonder voor de National Account Manager Out-of-Home & Non-Traditional Retail.

OVER DE VACATURE

NATIONAL ACCOUNT MANAGER OUT-OF-HOME & NON-TRADITIONAL RETAIL

De National Account Manager is verantwoordelijk voor de complete Out of Home-markt, evenals voor een deel van de Non-Traditional Retail-kanalen. Grote klanten zoals Sligro en Maxxam vallen onder haar/zijn portefeuille, en daarnaast is zij/hij ook verantwoordelijk voor alle grote key end-users, zoals Shell en Sodexo.

De rol is een zeer strategische. Hoe kan de National Account Manager OOH & NTR de categorieën naar the next level brengen? Welke stappen moeten de komende drie jaar genomen worden? In Nederland staan Verkade en Sultana goed op de kaart, maar met Godiva, Ulker en McVities valt met name nog veel terrein te winnen. Op welke wijze dat gebeurt, is aan de National Account Manager. Zij/hij bepaalt, ontwikkelt en implementeert een succesvolle groeistrategie voor de lange termijn. Daarbij is het essentieel dat de National Account Manager te allen tijde het overzicht over de gehele business behoudt, prioriteiten kan stellen en op het juiste moment besluit een stap terug – of vooruit – te nemen.

MULTIDISCIPLINAIRE TEAMS EN AANPAK

Om groei te consolideren zijn samenwerkingen en promotieprogramma's essentieel, evenals het ontwikkelen

'Als National Account Manager Out of Home kun – moet!- je de business van A tot Z sturen over meerdere disciplines en kanalen heen. Daarmee is de rol naast een hele dynamische, er ook een die veel verbreding biedt.'

BART LINCK

van nieuwe distributiekkanalen. De National Account Manager is volledig in de lead: haar/zijn strategische blik en ideeën zijn bepalend voor de Nederlandse koers binnen de OOH & NTR-kanalen. Met sterke proposities en overtuigende ideeën weet zij/hij de P&L van alle Out of Home-activiteiten en de Non-Traditional Retail-kanalen een enorme impuls te geven.

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. 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.

STAND-IN MET MOOIE DOORGROEIMOGELIJKHEDEN

De ideale kandidaat is een initiatiefrijk, assertief persoon met gedegen onderhandelingservaring en een eigen netwerk in de industrie. De National Account Manager rapporteert direct aan Bart Linck, Commercial Manager Impulse Channels Europe. Laatstgenoemde is door zijn duale rol veel tijd aan en in de rest van Europa kwijt; tijdens zijn afwezigheid fungeert de National Account Manager als zijn stand-in. Goede resultaten worden beloond met mooie stappen binnen de organisatie.



ZAANDAM

KANDIDAATPROFIEL

- 4+ jaar werkervaring met A-merken in FMCG
- Eigen netwerk in de sector
- Sterke onderhandelingservaring en -kwaliteiten
- Uitstekende communicatieve skills
- Commerciële en strategische mindset
- Pragmatische can-do mentaliteit



CONTACT



WIEBE SMIT
CONSULTANT
wiebe@topofminds.com