



#VACATURE

BUSINESS DEVELOPMENT

E-COMMERCE

SALES

 **Smurfit Kappa**

E-Commerce Sales Manager Benelux

Iedere dag worden er miljoenen producten in verpakkingen van Smurfit Kappa vervoerd, verkocht of verzonden. Met innovatieve, efficiënte en duurzame verpakkingsooplossingen creëert de Europese marktleider dagelijks waarde voor haar klanten en hun consumenten.

Een ondernemende E-Commerce Sales Manager brengt de verpakkingsexpertise van Smurfit Kappa naar de snelgroeiende E-commercebranche.

SMURFIT KAPPA: OPEN THE FUTURE

In 350 fabrieken, verdeeld over 33 landen en drie continenten, produceert **Smurfit Kappa** jaarlijks een kleine tien miljard vierkante meter golfkarton. Met een jaarlijkse omzet van zo'n negen miljard is de multinational een van de grootste spelers in de wereldwijde verpakkingsindustrie. De organisatie nam haar huidige vorm aan in 2005, na een fusie tussen het Britse Smurfit en het Nederlandse verpakkingsbedrijf Kappa. Samen hebben de twee bedrijven ruim tachtig jaar ervaring in

de verpakkingssector en weten zij als geen ander hoe je producten in het schap en bij de consument thuis krijgt.

In die tachtig jaar heeft Smurfit Kappa ongekend veel markt- en productkennis opgebouwd. Vanuit die expertise kan de organisatie direct tastbare waarde toevoegen én kosten verminderen in de supply chain. De experts denken proactief met klanten mee en leveren waar nodig verpakkingsoplossingen op maat voor complexe uitdagingen van

ondernemers. Naast de focus op continue innovatie streeft Smurfit Kappa in alle aspecten van de operatie naar optimaal duurzame processen en producten. Vrijwel alle verpakkingen bestaan grotendeels uit gerecyclede producten en grondstoffen van duurzame herkomst. Daarnaast zet de organisatie sterk in op verdere verduurzaming door 'paper-based-packaging'. Met deze innovaties en efficiënte verpakkingen zorgt Smurfit Kappa voor aanzienlijk minder CO2 uitstoot in de supply chain van

duizenden klanten.

Door continu nieuwe markten aan te boren heeft Smurfit Kappa altijd haar sterke marktpositie weten te behouden. Daarom richt de organisatie haar strategische pijlen nu op groei binnen e-commerce. Een ondernemende E-Commerce Sales Manager leidt het nieuw ingerichte team en realiseert samen met hen de groeiambities in dit segment.

E-Commerce Sales Manager

De Sales Manager zorgt dat ook de E-commercebranche in de Benelux gaat profiteren van de nieuwste innovatieve verpakkingso oplossingen die Smurfit Kappa biedt.

De Sales Manager brengt samen met een team van drie fte de volledige E-commercemarkt van de Benelux in kaart. Het team vormt als het ware een zelfstandige mini-onderneming binnen de multinational, met alle benodigde expertise om een nieuwe markt aan te boren en te veroveren. Samen met hen identificeert de Sales Manager alle segmenten en potentiële klanten binnen E-commerce en brengt in die analyse een datagedreven prioritering aan. Op basis daarvan bouwt hij/zij proactief de marktpositie van Smurfit Kappa én het team verder uit.

Samen met het team bepaalt de Sales Manager hoe en waar Smurfit Kappa waarde kan creëren voor spelers in de e-commercebranche. Hij/zij inspireert het team om relevante inzichten in te zetten in het salesproces en ondersteunt hen bij het creëren van diverse waardeproposities. Zo weet het team via



“Groeï binnen E-commerce staat hoog op onze strategische agenda. Dat betekent dat de Sales Manager alle vrijheid én resources krijgt die nodig zijn om dat te realiseren. Hij/zij runt eigenlijk een start-up, met alle voordelen van een multinational.”

STEFAN TERINK, MARKETING & SALES DIRECTOR BENELUX SMURFIT KAPPA



consultative selling continu nieuwe klanten te overtuigen van een samenwerking met Smurfit Kappa.

Naast het binnenhalen van nieuwe klanten schakelt de Sales Manager intensief met counterparts op productielocaties in de Benelux. Samen met hen bepaalt hij/zij welke fabriek de juiste capaciteit en expertise heeft om de verpakkingen te produceren. De Sales Manager maakt onderdeel uit van het Sales & Marketing team en rapporteert direct aan Stefan Terink, Marketing en Sales Director Benelux.



Oosterhout



Kandidaatprofiel

- Minimaal 4 jaar ervaring met business development binnen E-commerce, waarvan minimaal 1 in een leidinggevende positie
- Ervaring met (B2B) sales
- Proactieve zelfstarter met hands-on mentaliteit
- WO-opgeleid
- Kennis van (of affiniteit met) logistieke processen, supply chain of technische (verpakkings)vraagstukken
- Ondernemend, analytisch, zelfsturend en communicatief zeer vaardig

M

Interesse?



Wiebe Smit
wiebe@topofminds.com