

KraftHeinz

Customer Group Manager

Een commerciële strateeg die het begrip 'ownership' een nieuwe dimensie geeft: dat is de Customer Group Manager die Kraft Heinz nodig heeft voor een van haar grootste accounts. Om blijvende groei te bewerkstelligen, dirigeert de Customer Group Manager de relatie naar een duurzame, strategische langetermijnsamenwerking.

Voor wie?

- 8+ jaar ervaring in sales
- Bij voorkeur in FMCG
- Stevige onderhandelaar
- Bedreven in stakeholdermanagement
- Leidinggevende ervaring is een pre
- Ondernemend
- Strategische mindset

Over Kraft Heinz

In 2013 haalden investeerders Berkshire Hathaway (het conglomeraat van Warren Buffet) het verlieslijdende Heinz van de beurs. Twee jaar later voegden ze het bedrijf samen met Kraft Foods en ging het verder als Kraft Heinz Company. The rest is history. Weinig fusies pakten ooit zo succesvol uit als deze.

DUURZAME AMBITIE

Vandaag de dag kennen we Kraft Heinz allang niet meer alleen van de ketchup; onder meer A-merken als Brinta, Venz, de Ruijter, Honig, Wijk en Karvan Cévitam zijn eigendom van Kraft Heinz. Met een reikwijdte van bijna 30 landen waarin het opereert en een netto-omzet van 29 miljard dollar staat de organisatie stevig in de top-5 van de grootste voedingsmiddelenbedrijven ter wereld. De komende jaren wil Kraft Heinz niet alleen die positie consolideren, maar ook haar bijdrage leveren aan een betere, meer duurzame wereld.





VACATURE

Customer Group Manager

De Customer Group Manager is eindverantwoordelijk voor een van de grootste klanten van Kraft Heinz. De relatie is zeer mensgericht, wat vooral zo moet blijven, maar moet daarnaast strategisch naar een hoger niveau getild worden. De focus moet niet langer alleen op dit en het volgende kwartaal liggen, maar (minimaal) een jaar vooruit kijken. Die strategische, vooruitziende dimensie is een van de belangrijkste assets die de Customer Group Manager aan de rol toevoegt.

MAKE IT SIMPLE

Daarbij wordt de Customer Group Manager ondersteund door twee Key Account Managers en schakelt zij/hij intern veel met Category Leads en Marketingmanagers. Analisten uit de category teams leveren een schat aan data, die de Customer Group Manager feilloos weet te vertalen naar actionable insights die de relatie en de account vooruit helpen. Liefst zo helder en onomwonden mogelijk – ‘make it simple’ is niet voor niets een van de credo’s van Kraft Heinz.

KENNIS- EN SPARRINGPARTNER

De Customer Group Manager is een echte kennis- en sparringpartner van de klant. Goed samenwerken is essentieel: de Customer Group Manager heeft oog voor de dilemma’s van de klant, en komt proactief met innovatieve oplossingen waar beide partijen de vruchten van plukken. Zij/hij snapt welk formule- en wat voor kanaalbeleid de klant wil voeren, weet op basis van ervaring en de data welke schaptrajecten en categorieprojecten daar het best op aansluiten en hoe deze optimaal geactiveerd worden.

De ideale kandidaat is een gedreven commerciële teamplayer, die elke dag het beste uit zichzelf en haar/zijn team wil halen. Kraft Heinz is een zeer ambitieuze, ondernemende en resultaatgedreven organisatie waarin de winnaarsmentaliteit zegeviert. De Customer Group Manager rapporteert direct aan de Sales Director en schakelt veel met het managementteam. Een uiterst zichtbare rol dus, met veel doorgroeimogelijkheden.

“De Customer Group Manager voor dit account staat voor een mooie uitdaging: een die volop in beweging is, strategisch naar een hoger niveau tillen.”

– Bob Rog, Managing Director





Interesse?

Kraft Heinz werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Martine Francken.

Martine Francken

martine.francken@topofminds.com

