



Sales Manager Benelux

In korte tijd heeft het familiebedrijf Bolsius een indrukwekkende verandering in gang gezet: een stroom van nieuwe introducties, een indrukwekkende kanaal specifieke innovatiepijplijn, herpositionering van de merken en een vernieuwde aanpak voor trademarketing. Om de commerciële organisatie verder te professionaliseren trekt Bolsius nu een Sales Manager Benelux aan voor de retailmarkt.

Voor wie?

- WO-niveau
- Vanaf 8 jaar ervaring
- Als Key/National Account Manager of Sales Manager
- FMCG-achtergrond
- Multifunctioneel stakeholdermanagement
- Ervaring met teammanagement is een pre

Over Bolsius

Het Nederlandse familiebedrijf Bolsius is een belangrijke speler in de Home Ambiance categorie in ruim vijftig landen. Voor het thuisland is een belangrijke plek weggelegd in de strategie: hier worden de strategie en innovaties ontwikkeld en getest vóór ze het internationale speelveld betreden. De propositie van Bolsius is de afgelopen jaren succesvol uitgebreid van 'kaarsenmaker' tot een volwaardig Home-Ambiance-merk met de nadruk op design, performance en duurzaamheid. De strategie voor de komende jaren is erop gericht het merk Bolsius hard te laten groeien, zowel binnen bestaande kanalen en klanten, als daarbuiten.

Als werkgever combineert Bolsius het beste van twee werelden: een ondernemend familiebedrijf én een zeer professionele en internationaal georiënteerde bedrijfscultuur. In de organisatie wordt steeds meer gewerkt in multifunctionele teams om zo snelheid en effectiviteit te verhogen. Wie nu aan boord is of komt bij Bolsius krijgt de kans om veel te leren én een blijvende bijdrage te leveren aan de snelle ontwikkeling van de organisatie.



“Deze salesrol gaat veel verder dan het opstellen en uitvoeren van accountplannen. Je inspireert onze klanten om de categorierol te vernieuwen, geeft richting aan een talentvol team en draagt bij aan de strategische richting van het hele bedrijf.”

– Casper Schoenmakers, Commercial Director Western Europe

Sales Manager Benelux

Deze rol staat bol van de mogelijkheden om impact te maken. Op Bolsius als organisatie, op de categorie Home Ambiance binnen de Nederlandse en Belgische Retail, en uiteindelijk op dat specifieke gevoel van thuiskomen voor miljoenen mensen. Om dat te bereiken heeft de Sales Manager Benelux een rijkheid aan kanalen tot zijn/haar beschikking, waaronder supermarkten, drogisterijen, non-food en e-commerce, maar bijvoorbeeld ook speciaalzaken zoals tuincentra en travel retail.

De Sales Manager realiseert de geplande groei op drie manieren:

1. Verdieping van de samenwerking met retail partners – De Sales Manager is een inspirerend leider voor het team van vijf direct reports en twee indirect reports. Hij/zij zorgt helpt hen beter inzicht te krijgen in wat er bij klanten speelt, op basis daarvan heldere accountplannen te ontwikkelen, beter voorbereid onderhandelingen in te gaan en vervolgens klantgerichte innovatietrajecten op te zetten in samenwerking met Shopper Marketing en Product Marketing. Ervaring met categorie-management, shoppermarketing en het onderhandelen met grote retailers vanuit een professionele FMCG-organisatie is dan ook van belang voor deze rol.

2. Key Accountmanagement – Hij/Zij is zelf eind verantwoordelijk voor business en relatie management van 1 of 2 grote key Accounts

3. Diversificatie – Hij/zij ontwikkelt een concrete strategie om het businessmodel te verbreden, bijvoorbeeld door de lancering van een premium merk in nieuwe kanalen. Dit initiatief staat hoog op de strategische agenda van Bolsius. Het zal eerst getest worden in de Benelux, waar de Sales Manager de go-to-marketstrategie zal ontwikkelen en implementeren.

Kortom: een gevarieerde commerciële uitdaging binnen een snel ontwikkelende organisatie, met veel kansen om te blijven leren en de scope van de rol te verbreden.



Interesse?

Bolsius werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Gijs Millaard.

Gijs Millaard

gijs.millaard@topofminds.com

