



Key Account Manager Retail

Al sinds de oprichting in 1872 brengt Kimberly-Clark innovatieve producten op de markt. Zo heeft de producent van onder meer Huggies-luiers en Kleenex-tissues een positieve impact op een kwart van de wereldbevolking. Wegens interne doorgroei is er een vacature voor Key Account Manager Retail.

Voor wie?

- Vermogen om snel te leren
- Minimaal 4 jaar Retail-ervaring
- Sterk in onderhandelen
- Bewezen succesvol in activatie en categoriedenken
- Bekend met supply chain, operations
- Resultaatgericht, kan werken met financiële KPI's

Kimberly-Clark

Kimberly-Clark is een wereldwijde speler in persoonlijke hygiëne met een wereldwijde omzet van ruim 20 miljard euro en de missie is ambitieus: wereldwijd het leven van mensen beter maken met de essentiële hygiënische producten van Kimberly-Clark, maar tegelijkertijd de environmental footprint van de organisatie met de helft te reduceren.

De business bestaat uit twee divisies: Professional en Retail. Internationaal geliefde merken zijn Kleenex, Kotex, Huggies, Pull-Ups, GoodNites en DryNites. Maar ook lokaal worden er merken gebouwd. Zo staat het Nederlandse Page in andere landen bijvoorbeeld bekend als Andrex, Cottonelle, Hakle of Scottex. Bijna alle merken van Kimberly-Clark zijn marktleider in hun categorie. Naast deze A-merken bestaat een deel van de Retail-business uit Private Label producten voor retailers. Voor veel retailers is Kimberly-Clark dan ook category captain.

Kimberly-Clark Benelux bestaat uit 60 medewerkers en is gevestigd in Ede en Brussel. De commerciële organisatie van de Retail-divisie bestaat uit 24 fte. In deze platte organisatie werken Sales, Marketing, Revenue Management, Category Management en Trade Marketing prettig en effectief samen.

Investeren in innovatie

De organisatie bevindt zich middenin een groeitraject waarbij stevig geïnvesteerd wordt in innovatie. Ondernemendheid en creativiteit zitten al sinds het prille begin in het DNA van de organisatie.





Zo bracht Kimberly-Clark in 1896 de allereerste wc-rol op de markt en in 1989 de eerste luierbroekjes voor zindelijkheidstraining. Op dit moment is het nog topgeheim, maar de innovatiepijplijn voor de komende tijd is goed gevuld.

“We winnen marktaandeel in de op dit moment hard groeiende markt van hygiënische papierwaren; het is onze ambitie deze groei de komende jaren versterkt door te zetten.” – *Raymond Kimman, Sales Manager*

Binnen het bedrijf worden medewerkers gestimuleerd om zich breed te ontwikkelen, bijvoorbeeld door cross-functionele doorgroei, internationale ervaring of een switch tussen de divisies Retail en Professional.

Key Account Manager Retail

De Key Account Manager Retail is een inhoudelijk en strategisch sparringpartner voor het hoofdkantoor van een van de grootste supermarkten in Nederland, voert alle onderhandelingen en werkt concrete accountplannen uit. Dit is een rol met P&L-verantwoordelijkheid en grote impact op het lanceren van klantgerichte productinnovaties.

De verkoop van toiletpapier, luiers, tissues en maandverband is grotendeels afhankelijk van effectieve promoties. Het is aan de Key Account Manager de promotiestrategie in samenwerking met de Sales Manager, Category Management en de retailer verder te ontwikkelen en te implementeren.

De Key Account Manager adviseert de retailer over de bestaande en nieuwe producten van Kimberly-Clark en hoe deze voorzien in een actuele behoefte onder de doelgroep. Door de klant bijvoorbeeld te informeren over sociologische trends zoals vergrijzing kan hij/zij duidelijk maken waarom de incontinentieproducten van Depend een steeds belangrijkere plek in het schap verdienen. Daarbij is het van belang dat de Key Account Manager rekening houdt met de ideale klant-/productmix: dat producten aangeboden worden op plekken waar de shopper zich bevindt.





Interesse?

Kimberly-Clark werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Wiebe Smit.

Wiebe Smit

wiebe.smit@topofminds.com

