



Key Account Manager

HG doet wat het belooft'. Met die slogan zette de Nederlandse producent van reinigings- en onderhoudsproducten zichzelf de afgelopen jaren in Nederland en België stevig op de kaart. Nu is het tijd om dat ook op nationaal en internationaal terrein te doen.

Door een groter marktaandeel te verwerven, levert de ondernemende Key Account Manager een wezenlijke bijdrage aan die doelstelling.

Voor wie?

- 5+ jaar werkervaring binnen FMCG of DIY
- Ondernemend
- Communicatief
- Strategisch
- Stakeholdermanagement

Over HG

Een nare koffievlek op de bank, bladluizen in de kamerplant of vuurrode nagellak op de badkamertegels: een specifiek probleem vraagt om een specifieke oplossing. Vanuit die gedachte ontwikkelt HG sinds 1969 hoogkwalitatieve reinigings- en onderhoudsproducten voor in en rondom het huis. Het bedrijf levert ruim 300 verschillende producten voor badkamers, keukens, woonkamers en vloeren, en heeft ook een breed keur aan middelen voor garages, schuren en zelfs om insecten en ongedierte mee te bestrijden – die in meer dan 45 landen verkocht worden.

Wat begon als een Nederlands familiebedrijf met Zweedse wortels, groeide uit tot een toonaangevende speler op de internationale markt. In 2017 nam Belgische investeerder Cobepa het bedrijf over. Vanaf dat moment werden pijlers vol ingezet op exponentiële groei. Met succes: vandaag de dag is HG marktleider in de Benelux en zijn er vestigingen in meerdere landen, waaronder Italië, Spanje, België en Engeland. In supermarkten neemt het aanbod aan HG-producten al gauw twee meter aan schappen in; in doe-het-zelf winkels is dat met gemak vier meter. De komende jaren moeten de winkelmeters én het succes van het merk verder uitgebouwd worden, zowel nationaal als internationaal.

Groeicijfers van minimaal tien procent

HG is een dynamische organisatie waarin ondernemerschap een groot goed is. Dat het merk zo sterk is geworden, is grotendeels te danken aan die commerciële mindset. Jaarlijkse groeicijfers van minimaal tien procent zijn eerder regel dan uitzondering. Tevreden achterover leunen is er niet bij, integendeel: de ambities voor de toekomst zijn torenhoog – mede dankzij de nieuwe directie die vorig jaar aantrad. De komst van Jeroen Mustert (voormalig Wessanen en Reckitt Benckiser) als nieuwe CEO markeerde het startpunt van een nieuwe fase van het bedrijf; eentje waarin professionalisering, resultaatgerichtheid en een focus op online de boventoon voeren. De lat ligt behoorlijk hoog, net als het tempo. Samen het beste uit jezelf halen en de organisatie naar een hoger plan tillen: dat is waar HG-medewerkers zich elke dag vol overgave voor inzetten.



Key Account Manager

Met de professionalisering van het bedrijf, heeft de rol van Key Account Manager een andere lading gekregen. Dat loopt parallel met de veranderde relatie met klanten: waar deze vroeger meer vanuit HG vormgegeven wordt, staat het bedrijf nu voor een aanpak waarbij eerst vanuit de consument en de categorie gedacht wordt. Helder krijgen wat een klant belangrijk vindt en vervolgens bepalen hoe HG daar adequaat en effectief op kan inspelen: dat is de handelingsvolgorde van de commerciële Key Account Manager. Zonder daarbij de eigen plannen en doelstellingen – ervoor zorgen dat de producten van HG bij meer retailers en grote DIY-ketens in de schappen komt te liggen – uit het oog te verliezen, uiteraard.

Dat vereist naast communicatieve vaardigheden en onderhandelingsvaardigheden, ook een strategische visie en proactieve aanpak. De Key Account Manager is verantwoordelijk voor een breed portfolio aan producten en neemt het voortouw op het gebied van onder meer promoties en schappenplannen. De Key Account Manager spart rechtstreeks met marketing en trade marketing om het speelveld te bepalen.

“De Key Account Manager heeft altijd een goed doordacht plan voor ogen, en laat zich daarin niet gemakkelijk van de wijs brengen. Zij/hij is altijd in de lead en weet op een plezierige, doeltreffende manier andere partijen met zich mee te krijgen.” – Maarten Krommendijk, Sales Manager Nederland

Veel bewegingsvrijheid en impact

Omdat het bedrijf volop in beweging is, heeft de Key Account Manager veel speelruimte. In de transitiefase waarin HG zich bevindt, zijn nog niet alle processen en structuren in cement gegoten. Geen gespreid bedje dus, maar wel de uitgelezen kans voor een ondernemende, proactieve Key Account Manager om paden en processen uit te stippelen en ze in de organisatie te verankeren. Daarmee is het een rol die echt impact op de categorie en de organisatie kan maken.

Dat de ideale kandidaat een zelfstartend en zeer ondernemend type is, staat vast. Iemand die zich tijdens onderhandelingen niet omver laat blazen, maar op een plezierige, betrouwbare en overtuigende manier een sterke deal weet te sluiten. Waarbij effectief relatiebeheer en new business genereren het doel is, maar niet at any cost. Iemand die altijd precies weet hoe de business ervoor staat, en dit helder kan overbrengen aan Sales Manager Maarten Krommendijk, aan wie de Key Account Manager direct rapporteert.





Interesse?

HG 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

