



**Kraft***Heinz*

KANDIDAATPROFIEL

# Key Account Manager Ahold

## Voor wie?

- 4+ jaar relevante werkervaring in retail of FMCG
- Sales
- Strategisch
- Ondernemend
- Analytisch
- Ambitueus





**De Kraft Heinz Company is een van de grootste voedingsmiddelenconcerns ter wereld. Het van oorsprong Amerikaanse bedrijf is ambitieus tot op het bot. De Key Account Manager Ahold tilt de categorie en de relatie met Albert Heijn naar een hoger niveau.**



# Kraft Heinz!

WHO CAN?  
WE CAN!

## OVER HET BEDRIJF

### Kraft Heinz Company

Met een omzet van 26 miljard is Kraft Heinz het op vier na grootste voedingsmiddelen- en drankenbedrijf ter wereld. Het bedrijf bezit wereldwijd iconische merken als Kraft, Heinz, Philadelphia en CapriSun, maar ook lokale bekende namen als Venz, de Ruijter, Karvan Cévitam, Roosvicee en Honig in Nederland. Vrijwel elke Nederlandse consument heeft meerdere producten van Kraft Heinz in huis.

Kraft Heinz heeft als doel het beste voedingsmiddelenbedrijf ter wereld te zijn. Ze streven ernaar de hoogste EBITDA-marges te hebben, hun toplijn te laten groeien, de meest geliefde merken in handen te hebben en producten van de hoogste kwaliteit te verkopen. Om de beste te worden, nemen ze de meest getalenteerde mensen aan. Hun filosofie: menselijk kapitaal is de enige manier om een concurrentievoordeel te behalen. Daarom is Kraft Heinz alleen op zoek naar de beste mensen en zijn ze bereid om alles op alles te zetten om hen te helpen hun potentieel volledig te ontsluiten. De organisatie staat daarnaast bekend om haar datagestuurde en innovatieve manier van werken.

#### Meritocratische mindset

Kraft Heinz geeft haar medewerkers de vrijheid om hun eigen koers te bepalen. Ze moedigen mensen aan om uit hun comfortzone te komen, nooit de status quo te accepteren, berekende risico's te nemen en creatief te zijn. Bij Kraft Heinz houden ze niet meer krampachtig vast aan titels of hiërarchie. Het gaat erom wat iemand kan doen, niet wat iemand gedaan heeft. Uitblinkers kunnen zich snel door de rangen heen bewegen, ongeacht leeftijd of ervaring.



VACATURE

## Key Account Manager Ahold

**De Key Account Manager Ahold is het gezicht van Kraft Heinz richting Albert Heijn en draagt verantwoordelijkheid voor verschillende categorieën. Het doel: uit data inzichten opdoen en van daaruit samen met de retailer groeien. Het is een logische optelsom: als het assortiment bij Albert Heijn beter aansluit bij de behoeften van de consument, draait de supermarkt een grotere omzet en verkoopt Kraft Heinz meer producten.**

De goede relatie tussen Kraft Heinz en Albert Heijn waarborgen en daar waar mogelijk verbeteren, is essentieel. Dat daar af en toe stevige onderhandelingen bij horen, staat vast. Beloftes waarmaken, groei realiseren en te allen tijde een gelijkwaardige sparringpartner zijn, eveneens. Dankzij de enorme schat aan data die Kraft Heinz tot haar beschikking heeft, kan de analytische Key Account Manager Ahold alle benodigde inzichten destilleren over de markt, de behoeften van de consument en de rol die de producten van Kraft Heinz daarin kunnen spelen. Daarmee heeft de Key Account Manager alles in handen om de categorie naar een hoger plan te trekken en de relatie met Albert Heijn verder te verstevigen.

### **Stem binnen en buiten het eigen speelveld laten horen**

Dat de Key Account Manager Ahold in een high-performing organisatie als Kraft Heinz op targets en KPIs wordt afgerekend, mag geen verrassing heten. Zij/hij beschikt over de analytische vaardigheden en datagedreven kennis om altijd de juiste

beslissingen te nemen die de categorie ten goede komen, zowel op intern als op extern niveau. De Key Account Manager Ahold rapporteert direct aan de Customer Group Manager Ahold.

De ideale kandidaat is een ambitieuze key account manager die eerder één of meerdere merken onder de hoede gehad heeft, regelmatig met inkopers aan tafel gezeten heeft, al eens een jaardeal gesloten heeft en het spel dat bij dit alles gespeeld wordt tot in de puntjes beheerst. Een resultaatgedreven type met een positieve can-do mentaliteit, idealiter met saleservaring in retail of FMCG. Iemand die in mogelijkheden denkt, overal groeikansen ziet, niet bang is haar/zijn mening te laten horen en goed gedijt in een ambitieuze, fast-moving organisatie als Kraft Heinz. ■

## Interesse?

Kraft Heinz werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem voor meer informatie contact op met Emily Olij via [emilyolij@topofminds.com](mailto:emilyolij@topofminds.com)



**“Nederland is binnen  
Continentaal Europa  
een hele belangrijke  
markt voor Kraft Heinz,  
en levert een belangrijk  
deel van de omzet  
vanuit Europa. Wat de  
Key Account Manager  
Ahold doet, gaat op  
Europees niveau niet  
ongemerkt voorbij.”**

**Bernard Wouterse, Sales Director Nederland**