



**MARS**  
Tomorrow starts today

FUNCTIEPROFIEL

# National Account Manager

## VOOR WIE?

- Minimaal 3 jaar relevante werkervaring
- Achtergrond in FMCG/sales dan wel consulting/banking/finance
- Strategisch denken
- Stakeholdermanagement

📍 Veghel 📁 Vanaf 3 jaar werkervaring



**Naast Mars produceert het gelijknamige familiebedrijf sterke A-merken als M&M's, Twix en Bounty binnen Zoetwaren & Snacks, maar ook in Tussendoor, Diepvries en Dierenvoeding. De National Account Manager voegt samen met diverse Superunie-leden strategische waarde toe, specifiek binnen Confectionery.**

## Over Mars

**Mars is een van de grootste spelers in de wereldwijde voedselindustrie. Wat in 1911 begint met een Amerikaanse moeder en haar zoon – Frank Mars – die in hun keuken zelf snoepjes maken, groeit uit tot een toonaangevend bedrijf met ruim 125.000 werknemers in tachtig landen. Met haar innovatieve mindset is Mars leidend op het gebied van Zoetwaren & Snacks, Tussendoor, Diepvries en Dierenvoeding, die het in meer dan honderd landen verkoopt.**

In Nederland telt Mars 1100 werknemers, waarvan het merendeel werkzaam is in de eigen chocoladefabriek in Veghel – tevens de grootste chocoladerepenfabriek ter wereld. Klanten als Ahold, Jumbo, Plus en bol.com optimaal bedienen: dat is de key driver voor medewerkers in alle lagen van de organisatie. De laatste jaren staan een nog meer klantgerichte benadering en datagedreven aanpak centraal. Als category captain focust Mars in samenwerking met vooraanstaande (r)etailers op duurzame groei van alle categorieën.

Afgelopen januari won Mars de Distributie-trofee voor 'Best gewaardeerde handelspartner in de categorie Zoetwaren & Snacks'. Een bevestiging van de klantgerichte, digitale mindset die Mars de onbetwiste best-in-class categoriepartner maakt.

# National Account Manager

**De National Account Manager is verantwoordelijk voor een account van in het totaal zeven Superunie-leden, waaronder Coop, Hoogvliet, Deen en Jan Linders. Op basis van een hechte samenwerking zorgen zij samen voor meer kwaliteit en rendement binnen het Confectionery-segment met drie categorieën: Zoetwaren & Snacks, Tussendoor en Diepvries.**

## **Strategische waarde toevoegen**

De uitdaging binnen deze rol is tweeledig. Ten eerste gaat de National Account Manager waarde toevoegen door middel van de juiste initiatieven, waaronder relaunches, promo-beleid en innovaties. Dit gegeven maakt deze rol veelzijdig, want binnen al deze submarkten liggen andere uitdagingen. Een nieuwe variant van een gevestigd ijsmerk lanceren, vraagt bijvoorbeeld om een andere aanpak dan met een nieuw merk de competitieve markt van tussendoortjes betreden. Of neem het marktleidende chocolade-assortiment, waarin er met limited editions wordt ingehaakt op specifieke momenten in het jaar. Met de bijbehorende omzetverantwoordelijkheid van 12 miljoen euro vraagt deze functie vooral om sterk strategisch denkwerk.

## **Hechte samenwerkingsverbanden bevorderen**

Dit brengt ons bij het tweede punt, want strategische waarde toevoegen en vraagstukken oplossen doet de National Account Manager uiteraard samen mét de klant. Mars scoort als bedrijf hoog op het gebied van samenwerking, de National Account Manager zorgt

ervoor dat dit zo blijft. Zij/hij tilt de bestaande partnerships naar een nog hoger niveau en fungeert als een strategische sparringpartner én categoriebouwer. Ervaring binnen FMCG/sales is overigens niet noodzakelijk, het bedrijf staat ook open voor kandidaten met een achtergrond in onder andere consultancy of finance.

De National Account Manager komt terecht in het team van Gert Pierik, Account Director Superunie & Non Food Retail. Dit team bestaat uit zes Account Managers (twee voor Confectionery, twee voor Petcare en twee voor Non Food Retail) en drie Support Assistenten. Van promo-planningen bespreken tot het regelen van de logistiek, voor de operationele werkzaamheden kan de National Account Manager vertrouwen op de support van een Assistent.

Tot slot de cultuur, die is bij deze multinational in Brabant ambitieus en professioneel met flinke aandacht voor de persoonlijke ontwikkeling van de associates. Mars is een stabiele organisatie met een constante groei die zich vooral richt op de lange termijn. Resultaat leveren is voor dit bedrijf daarom even cruciaal als de geleverde kwaliteit. ■

## Interesse?

Mars 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)



**“Bij Mars geldt het principe van de triple win voor shopper, retailer en leverancier. Wij voegen echt rendement toe aan onze categorieën en maken duidelijke keuzes wanneer iets niet werkt. De National Account Manager focust zich daarom niet zozeer op de kwantiteit, maar juist op de kwaliteit en dus een perfecte executie van de plannen en klantrelaties.”**

**Gert Pierik, Account Director Superunie  
& Non Food Retail**