



FUNCTIEPROFIEL


# Key Account Manager Retail

## KANDIDAATPROFIEL

- 6+ jaar ervaring in FMCG (waarvan 3+ jaar in sales)
- Ervaring met het sluiten van jaardeals bij grote retailer(s)
- Leadership skills
- Analytisch
- Commercieel
- Zelfstarter
- Vloeiend in Engels

📍 Zeist 📁 Vanaf 6 jaar werkervaring





**Essity is wereldwijd een van de snelstgroeiende FMCG-bedrijven. Met merken als Edet, Plenty, TENA, Libresse, Tempo en Demak'Up is het Zweedse bedrijf leidend in hygiëne en gezondheid. De Key Account Manager Retail is verantwoordelijk voor de strategische samenwerking met een grote retailer en verdere groei van het e-commercekanaal.**





## OVER HET BEDRIJF

# Over Essity

**Het van oorsprong Zweedse Essity is een van de grootste internationale hygiëne- en gezondheidsbedrijven. Het toonaangevende bedrijf ontwikkelt, produceert en verkoopt producten en oplossingen voor dagelijks gebruik die het welzijn van mensen over de hele wereld verbeteren.**

Het van oorsprong Zweedse Essity is een van de grootste internationale hygiëne- en gezondheidsbedrijven. Het toonaangevende bedrijf ontwikkelt, produceert en verkoopt producten en oplossingen voor dagelijks gebruik die het welzijn van mensen over de hele wereld verbeteren.

Essity is met zo'n 46 duizend medewerkers en een omzet van 11,6 miljard euro actief in ongeveer 150 landen. Het bedrijf heeft haar activiteiten opgedeeld in Consumer Tissue, Personal Care en Professional Hygiene. Onder Consumer Tissue valt bijvoorbeeld toiletpapier, terwijl incontinentieproducten, vrouwelijke verzorging, babyverzorging en medical solutions voorbeelden zijn van Personal Care-producten. Het bedrijfssegment Professional Hygiene biedt volledige hygiëneoplossingen aan instellingen en bedrijven.

### **Op weg naar een van de groenste bedrijven ter wereld**

Duurzaamheid staat bij Essity hoog op de agenda. Zo wil het bedrijf niet alleen het welzijn van mensen verbeteren, maar ook bijdragen aan de 'groene' aspecten van duurzaamheid. Naast 'well-being' richt Essity zich daarom ook op 'more from





less' en 'circularity' in haar duurzaamheidsbeleid. De merkcampagnes zijn taboedoorbrekend, zoals bijvoorbeeld de recente campagne '#baarmoederverhalen' van Libresse, waarin zaken als endometriose worden besproken.

Vandaag de dag wordt een significant gedeelte van de verpakkingen van Essity's producten van gerecycled materiaal gemaakt. Daarnaast werkt het bedrijf nauw samen met verschillende partijen om op alle mogelijke manieren duurzamer, beter en innovatiever te worden. Het terugdringen van het verbruiken van grondstoffen en het ontwikkelen van nieuwe, duurzame producten speelt daarbij een prominente rol, waarbij er niet wordt ingeboet op kwaliteit.







## FUNCTIEPROFIEL

# Key Account Manager Retail

**De Key Account Manager Retail is de drijvende kracht en het innovatieve brein achter de strategische samenwerking met deze grote retailer – een van de grootste klanten van Essity en goed voor een miljoenenomzet. Ook de snelgroeïende e-commercekanalen vallen onder haar/zijn verantwoordelijkheid. Aan de Key Account Manager om groei van deze kanalen in goede banen te leiden én te verveelvoudigen.**

De Key Account Manager geeft leiding aan een team van 2 fte – een Account Manager / E-commerce Channel Manager en een Assistant Account Manager – en stuurt resultaatgedreven op omzet, volume en winst. Zij/hij rapporteert direct aan Eelke Smit, Customer Group Key Account Manager verantwoordelijk voor het branded retail sales team in Nederland.

### **Klantgerichte aanpak staat centraal**

Naast een scherp oog voor commercieel resultaat, is de Key Account Manager ook een relatiebouwer die weet aan welke criteria een optimaal partnership voldoet. Want in de huidige tijd en de competitieve markt waarin Essity opereert, is klantgericht denken een vereiste. Samen met de klant naar kansen in de markt zoeken en daar vervolgens samen op anticiperen. Het is een skill die de Key Account Manager tot in de puntjes beheerst. Dat geldt eveneens voor het ontwikkelen en monitoren van de accountplannen en verkoopprocessen, contractonderhandelingen voeren en het plannen van promoties en productinnovaties.



De rol is een geweldige kans voor een gedreven, zelfstartende Key Account Manager. Liefst een zeer leergierige, want bij Essity is veel ruimte en aandacht voor persoonlijke ontwikkeling. Doorgroeien binnen de organisatie is eerder regel dan uitzondering, waar het ontstaan van deze vacature het bewijs van is.

Kennis van grote retailers is voor deze rol absoluut een must. Net als al eerder jaardeals gesloten hebben en begrijpen hoe deze wereld in elkaar steekt. Inspirerende leiderschapsvaardigheden en people skills kunnen tot slot zeker niet ontbreken: die heeft de Key Account Manager nodig om haar/zijn enthousiaste team naar the next level te brengen. ■

**Interesse?** Essity werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via [wiebe.smit@topofminds.com](mailto:wiebe.smit@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**“De Key Account Manager Retail krijgt de vrijheid en het vertrouwen om zelf de eigen koers uit te stippelen. Ik vertrouw op de kennis en kunde van de Key Account Manager. Binnen Essity zijn we niet bang om elkaar te challengen, integendeel: daar kunnen zaken alleen maar beter van worden.”**

Eelke Smit, Customer Group Key Account Manager