



FUNCTIEPROFIEL

Sales Manager Home

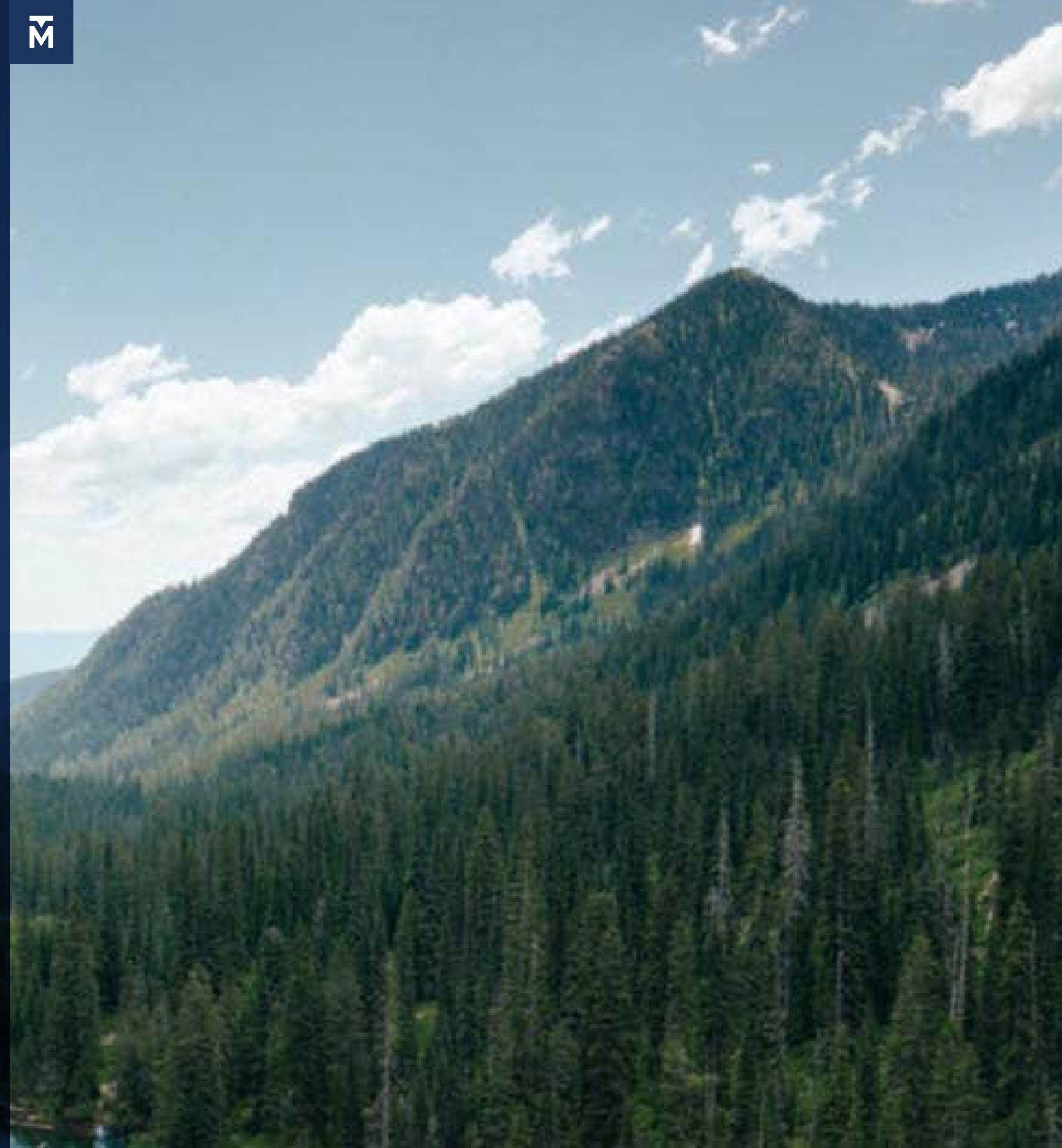
KANDIDAATPROFIEL

- 7+ jaar commerciële ervaring in FMCG
- Ondernemend
- Analytisch
- Teamplayer
- Duurzaamheid hoog in het vaandel

📍 Made 📁 Vanaf 7 jaar werkervaring



Voor Spadel is de natuur de basis. Daar heeft de producent van natuurlijk mineraalwater immers alles aan te danken. Concessies op duurzaamheidsidealen zijn een absolute no-go. De Sales Manager Home zorgt ervoor dat de Home-categorie in Nederland duurzaam groeit, en tilt daarbij haar/zijn team en de samenwerking met klanten naar the next level.



Over Spadel

Spadel is een Europees familiebedrijf dat mineraalwater en limonades produceert. Met succesvolle merken als Spa en Bru is het marktleider in de Benelux. Daarnaast zijn Wattwiller, Carola en Devin in Frankrijk en Bulgarije leidende merken. Vanuit het hoofdkantoor in Brussel en het Nederlandse kantoor in de buurt van Breda zetten dagelijks bijna 700 medewerkers zich in om consumenten in de Benelux, Frankrijk en Bulgarije van gezonde en lekkere water- en frisdranken te voorzien. Met sterke regionale merken en natuurlijke producten wist Spadel de afgelopen jaren haar leidende positie flink te verstevigen.

Eerste CO2-neutrale drankbedrijf in Europa

Zoals elke beursgenoteerd bedrijf heeft Spadel ambitieuze commerciële doelen. Wat de organisatie echter anders maakt, is dat commerciële targets nooit ten koste van de natuur mogen gaan. Spadel is het eerste drankbedrijf in de Benelux dat volledig CO2-neutraal is. Een prestatie waar ze met recht trots op zijn. Duurzaamheid is voor het bedrijf geen license to operate, maar een kernwaarde die diep in het dna van de organisatie en al haar medewerkers verankerd zit.

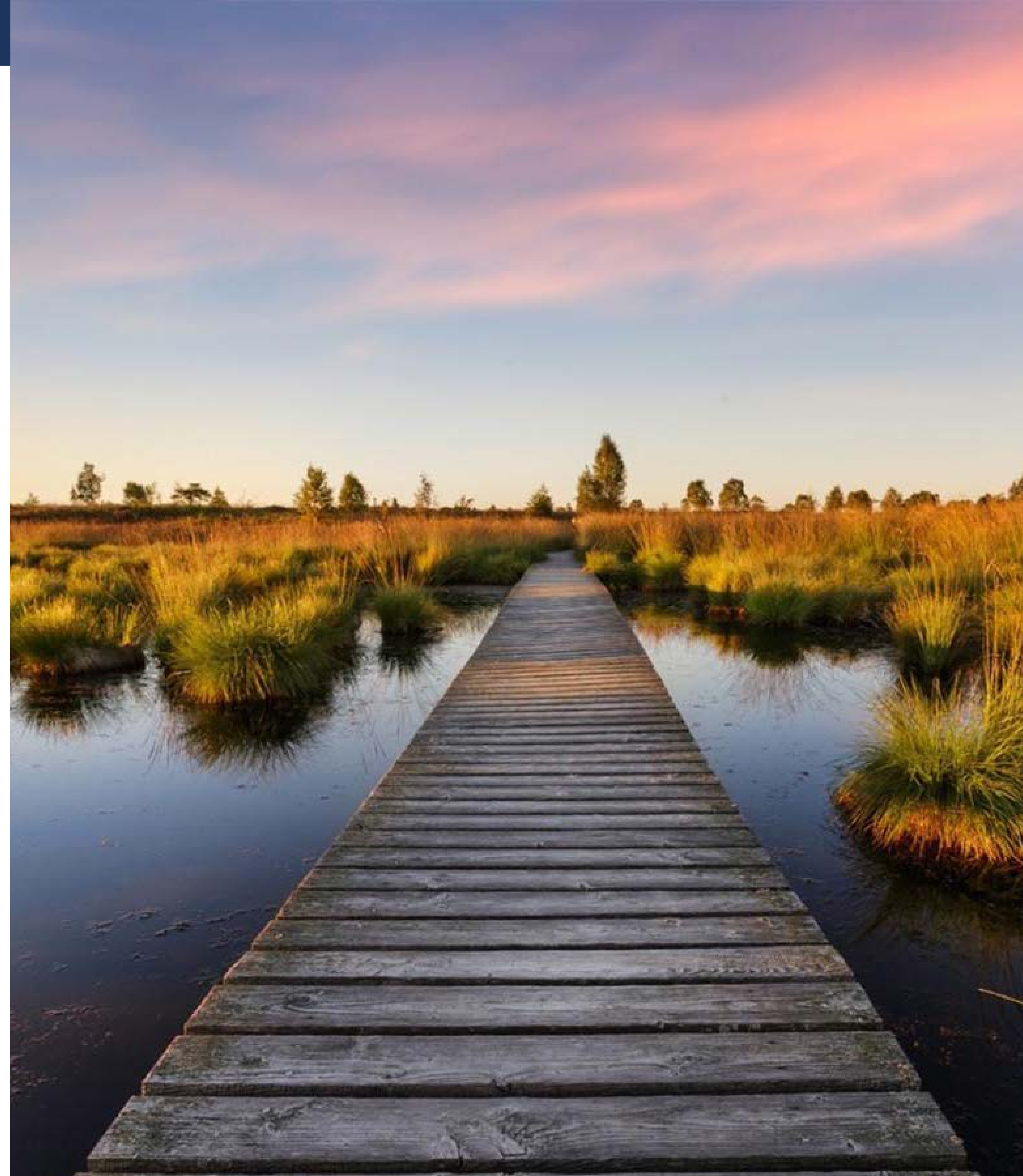
Een van de belangrijkste doelstellingen is om de ecologische voetafdruk zo klein mogelijk te houden. Dat bereikt Spadel onder meer door zo lokaal mogelijk te opereren en transport zoveel mogelijk te beperken. Het in-house R&D team is

continu op zoek naar manieren om verpakkingen duurzamer te maken. Ook de bescherming van de natuurlijke waterbronnen en het bevorderen van biodiversiteit staan hoog op de prioriteitenlijst.

Team spirit en empowerment

Andere kernwaarden van Spadel zijn agility, togetherness, ownership en excellence. Medewerkers zijn enorm ambitieus; de lat kan altijd nog iets hoger. Team spirit is een groot goed – in je eentje bereik je lang niet wat je samen kunt neerzetten. Men krijgt veel verantwoordelijkheid en vrijheid om altijd en overal het beste uit zichzelf en collega's te halen.

Klanten voelen zich door het Privilege Membership-programma verbonden aan de Bijenkorf. Door dit programma speelt de Bijenkorf goed in op klantwensen en is communicatie persoonlijk. Ook voor de Senior Manager CRM, CX en Customer Insights is het loyaltyprogramma een uitkomst. De klantdata geeft gedegen inzicht in gedrag en voorkeuren van het winkelend publiek.





Sales Manager Home

De Sales Manager Home is volledig P&L-verantwoordelijk voor het Home-kanaal van Spadel. Met een innovatieve, datagedreven aanpak zorgt zij/hij ervoor dat het marktaandeel van de merken in Nederland flink versterkt wordt. Daartoe stippelt de Sales Manager Home een effectieve groeistrategie voor de korte en langere termijn uit, en vertaalt deze vervolgens probleemloos door naar concrete actiepunten voor de vier Key Account Managers en de Field Sales Manager Home die zij/hij aanstuurt.

De relatie met de klant moet meer richting partnership bewegen, waarbij joint business planning erg belangrijk is en Spadel de rol van trusted advisor inneemt. Dat de Sales Manager de kunst van consultative selling perfect beheerst, staat vast.


Strategisch en hands-on

Het dynamische, gedreven Home-team is gebaat bij een inspirerende, coachende en empowering leider. Door hen mee te nemen in een meer analytische, klantgeoriënteerde manier van werken, tilt de Sales Manager Home het team naar een hoger niveau. Naast een strategische, datagedreven mindset, mag ook

een hands-on attitude niet ontbreken: indien nodig stapt de Sales Manager Home zelf met de voeten in de spreekwoordelijke klei.

De ideale kandidaat is zowel commercieel als strategisch sterk, en beschikt over de communicatieve vaardigheden en leiderschapskills om mensen met zich mee te krijgen. Een resultaatgerichte, verbindende teamplayer die de business op innovatieve wijze laat groeien, zonder daarbij de focus op mensen uit het oog te verliezen. ■

Interesse? Spadel werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Emily Olij via emily.olij@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Spadel is een commercieel bedrijf met ambitieuze targets die we samen met onze klanten waarmaken. Die targets gaan echter nooit ten koste van onze idealen en doelstellingen op het gebied van duurzaamheid. De Sales Manager Home moet dat niet alleen naleven, maar ook intrinsiek zelf voelen.”

Walter van de Ven,
Sales Director Retail & OOH Nederland