



FUNCTIEPROFIEL

Group Account Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf vijf jaar ervaring
- Ervaring met het sluiten van grotere jaardeals
- Strategisch
- Commercieel
- Hands-on

Rotterdam Vanaf 5 jaar werkervaring



Verstegen Spices & Sauces is een vaste waarde in de Nederlandse keuken. De onderneming is de onbetwiste marktleider in haar categorie. De Group Account Manager is verantwoordelijk voor het grootste account, waarin zowel hard discounters als een van de grootste retailers van het land zitten.





OVER HET BEDRIJF

Verstegen

Verstegen is een groot Nederlands A-merk met een rijke historie. Op dit moment staat de vierde generatie aan het roer van het familiebedrijf. Verstegen is actief in Nederland, België, Spanje, het Verenigd Koninkrijk en Ierland, en telt ruim 550 medewerkers. De scope is breed: Verstegen levert kruiden en specerijen aan consumenten, de retail, horecabedrijven, het professionele ambacht (onder meer slagers, visspecialzaken, poeliers en bakkerijen) en andere foodprofessionals. Door het productie- en distributieproces van begin tot eind in eigen hand te houden, kan Verstegen de uitstekende kwaliteit leveren waar het al sinds 1886 om bekend staat.

Het Nederlandse B2C-salesteam, Category Development B2C en Marketing B2C richten zich voor de verkoop aan consumenten op de retail in de breedste zin van het woord. Verstegen richt zich zowel op supermarkten als op alle online verkoopkanalen. Ook heeft het een eigen webshop. Binnen Verstegen is ondernemerschap een groot goed, net als onderlinge samenwerking. De organisatiecultuur is plat en de communicatielijnen zijn kort.



Group Account Manager

De Group Account Manager is verantwoordelijk voor de grootste klantgroep van Verstegen, goed voor zo'n 15 procent van de totaalomzet. Voor alle partijen stippelt de Group Account Manager de strategische lijnen uit, plant zij/hij promoties in en ontwikkelt zij/hij effectieve accountplannen. Uiteraard altijd vanuit een heldere visie en met het vizier scherp gericht op targets op het gebied van omzet, volume en winst. Verstegen wil haar leidende positie verstevigen, bestaande partnerships verder uitbouwen en zowel binnen als buiten de categorie groeien.

De Group Account Manager vertaalt het commerciële beleid van Verstegen naar verkoopstrategieën waarmee zij/hij de markt verder uitbouwt. Daarnaast ontwerpt zij/hij strategische plannen voor verschillende klanten, gericht op het volop benutten van de onderlinge relaties en het bestaande marktpotentieel. Het genereren van omzet, rendement en marktaandeel staat hierbij centraal.

De diversiteit aan klanten in het portfolio vraagt bij elke klant om een verschillende manier van werken. Waar de nadruk bij de hard discounters op de commerciële korte termijn ligt, vereist de topretailer een strategische, datagedreven aanpak van het hoogste niveau. De Group Account Manager manoeuvreert moeiteloos tussen de verschillende speelvelden, en krijgt energie van de dynamiek, inzichten en uitdagingen die dat oplevert.

De Group Account Manager maakt onderdeel uit van het salesteam, bestaande uit vier accountmanagers en tien medewerkers in de buitendienst. Binnen het team vervult de Group Account Manager een leidende, inspirerende rol. Door zaken op overtuigende en verfrissende wijze te brengen, krijgt zij/hij gemakkelijk mensen in beweging. Zij/hij rapporteert direct aan de Directeur Sales B2C, Colin van der Starre.

De zwaarte van de rol en de klanten gaat gepaard met veel exposure binnen de organisatie. Bij bewezen succes is de kans op mooie doorgroeimogelijkheden groot. 



Interesse? Verstegen werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



Bij Verstegen krijg je enorm veel autonomie en verantwoordelijkheid. Jij zit aan het stuur en bepaalt of je links- of rechtsaf gaat. Daardoor kun je hier echt het verschil maken, zowel voor je klanten als voor Verstegen.

Colin van der Starre, Directeur Sales B2C