




FUNCTIEPROFIEL

Key Account Manager Jumbo

Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring
- Met category management/accountmanagement
- Binnen FMCG
- Strategisch
- Verbinder
- Stakeholdermanager
- Analytisch

Zoetermeer Vanaf 5 jaar werkervaring



Danone streeft naar een betere wereld voor mens en klimaat. Het bedrijf heeft een ijzersterk productportfolio in de categorieën zuivel, plant-based en babyvoeding. Voor die laatste categorie is de Key Account Manager Jumbo verantwoordelijk. Samen met de retailer zorgt de strategische Key Account Manager ervoor dat de categorie de komende jaren stevig doorgroeit.



Danone

Werken bij Danone betekent werken in een snelle en complexe werkomgeving, die daardoor bij vlagen best uitdagend kan zijn. Tegelijkertijd betekent werken bij Danone dat er voor medewerkers talloze kansen en mogelijkheden voorbijkomen. Zij werken met wereldberoemde merken als Evia, Alpro, Nutricia, Activia, Hipro en Nutrilon. Door innovatief en ondernemend te zijn, kunnen medewerkers bij Danone enorm veel impact maken en zich aansluiten bij Danone's missie voor een gezondere wereld: One Planet, One Health BY YOU.

Danone is er trots op gelijke kansen voor iedereen te bieden. De organisatie is ervan overtuigd dat de verschillen het verschil maken en dat haar groei als bedrijf, als team en als individu in een inclusieve werkomgeving gestimuleerd wordt. Als B-Corp gecertificeerd bedrijf voldoet Danone Benelux aan de hoogste normen op het gebied van sociale en milieuprestaties, transparantie en verantwoording.





FUNCTIEPROFIEL

Key Account Manager Jumbo

Danone is bij Jumbo category captain in de babyvoeding-categorie. Die positie wil Danone logischerwijs niet alleen bewaken, maar ook effectief verstevigen. Danone is niet de enige met een duidelijke wens op dat gebied; ook Jumbo wil de categorie flink laten groeien.


Het vormt de ideale voedingsbodem voor een uitstekende relatie tussen Jumbo en Danone. De Key Account Manager verstevigt de relatie en bouwt 'm verder uit. Zij/hij snapt wat het inhoudt om category captain te zijn, en geeft inhoudelijk betekenis aan die rol door op creatieve, innovatieve wijze na te denken over de invulling. Zij/hij beschikt over de analytische en strategische mindset om een heldere visie op de toekomst van de babyvoedingcategorie uit te stippelen, en heeft de communicatieve skills om deze – intern en extern – goed over de Bühne krijgen. De Key Account Manager is P&L-verantwoordelijk en wordt aangestuurd door de Customer Director, Georgette Kester.

Proactief meedenken en advies geven is een belangrijk aspect van de rol. Dat beperkt zich niet alleen tot producten en promoties binnen de categorie, maar gaat ook over de omnichannelstrategie van Jumbo en hoe de retailer haar duurzaamheidsdoelstellingen nog beter kan uitdragen. Ervaring met het sluiten van samenwerkingsovereenkomsten is een must.



De rol is een mooie kans voor een gepassioneerde account manager die graag het verschil wil maken op een categorie die volop in beweging is. Binnen de organisatie kan de Key Account Manager altijd rekenen op steun van collega's van Shopper Marketing, Category Management en E-commerce. Als inspirerende verbinder beweegt de Key Account Manager zich moeiteloos binnen de organisatie en langs andere stakeholders, en weet zij/hij op overtuigende wijze draagvlak voor ideeën te creëren. Door ambitie te tonen, innovatief en ondernemend te zijn, kan de Key Account Manager in de categorie en de gehele organisatie veel impact maken. ■

Interesse? Danone 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 Danone is alles wat we doen erop gericht om mens en planeet beter te maken. Dat maakt ons een unieke speler binnen de FMCG. Hier vind je een ambitieuze werkomgeving waarin je ontzettend veel kunt betekenen, zowel voor je eigen carrière als voor de wereld om ons heen.”

Georgette Kester, Customer Director