



FUNCTIEPROFIEL

# International Key Account Manager

## Kandidaatprofiel

- Vanaf 3 jaar ervaring
- Met sales/new business
- Binnen retail of FMCG
- Ondernemend
- Vloeiend Engels

 Barneveld  Vanaf 3 jaar werkervaring



**DO IT ORGANIC wil bioproducten voor een zo breed mogelijk publiek beschikbaar maken. Hoe meer samenwerkingspartners, hoe beter dat lukt. De International Key Account Manager is verantwoordelijk voor verschillende klanten in het health food-kanaal. Door deze samenwerkingen succesvol uit te bouwen, zet zij/hij de categorie nóg steviger op de kaart.**



## DO IT ORGANIC

**De toekomst is groen, dat weten ze bij DO IT ORGANIC als geen ander. Met meer dan dertig jaar ervaring in duurzame FMCG en een business-to-business netwerk over de hele wereld, wil het bedrijf met 100% biologische en duurzame producten de wereld verbeteren. De groei gaat hard, het tempo ligt hoog, evenals de ambities.**

Wat in 1991 ontstond uit de droom van een biopionier, groeide uit tot een bedrijf met meer dan negentig medewerkers, waarvan een deel mede-eigenaar is. Om altijd verse en hoogwaardige producten te kunnen leveren, werkt DO IT ORGANIC samen met een omvangrijk netwerk van boeren en producenten in ruim twintig landen. In verschillende landen is het bedrijf ook betrokken bij sociale- en landbouwprojecten om de kwaliteit van biologische producten en het leven van boeren te verbeteren.

Steeds meer consumenten stappen over op biologische voeding. Een ontwikkeling die DO IT ORGANIC uiteraard hard toejuicht. Dit is dan ook hét moment om uit te breiden in de health food-categorie in Nederland, Europa en de rest van de wereld. Met name Duitsland is een interessante markt met veel groeipotentie.



## Health food

Onder health food verstaat men doorgaans voeding dat goed is voor de gezondheid en/of het gezonde eetgedrag van consumenten verbetert. In de praktijk gaat het meestal om biologisch eten en drinken, lokale producten en voedingssupplementen. Over het algemeen wordt deze categorie als 'zachter' omschreven dan de conventionele retail, met name doordat samenwerkingen vaak wat minder datagedreven, en meer op de relatie gebouwd zijn. DO IT ORGANIC is met verschillende private labels al actief in dat kanaal, en wil die positie nu graag verder uitbouwen.



# International Key Account Manager

De International Key Account Manager is verantwoordelijk voor enkele warme accounts in de health food-categorie en heeft als belangrijkste doel om deze samenwerkingen verder uit te bouwen. Dit doet zij/hij vooral door aan deze partnerships nieuwe producten of private labels toe te voegen. Het ontwikkelen van duurzame relaties is in deze categorie een must; een vaardigheid die de International Key Account Manager goed beheerst. Met sterke sociale- en onderhandelingskills weet zij/hij een omvangrijk netwerk op te bouwen en alle kansen en mogelijkheden commercieel goed te converteren. Samen met de klant buigt de Key Account Manager zich over nieuwe, relevante private label-proposities. Creativiteit en klantgerichtheid zijn daarbij key. De eerste periode ligt de focus van de International Key Account Manager vooral op bestaande accounts, maar na verloop van tijd richt zij/hij zijn vizier ook op potentiële nieuwe klanten in het health food-kanaal. Als de positie in dat kanaal stevig geworteld is, richt de Key Account Manager de pijlers op de conventionele retail. Dat in deze sector soms een langere adem nodig is, begrijpt en respecteert de Key Account Manager. Zo levert de International Key Account Manager stapsgewijs een solide bijdrage aan het realiseren van de internationale groeiambities van DO IT ORGANIC.

In de dagelijkse praktijk werkt de Key Account Manager nauw samen met collega's in Nederland en Duitsland. Zij/hij maakt deel uit van het Account

Managementteam (4 fte), dat vanuit het kantoor in Barneveld onder meer Duitsland, Polen en Scandinavië bedient. Het is een ervaren team dat zich elke dag gepassioneerd inzet om de missie van DO IT ORGANIC te verwezenlijken. Want uiteindelijk is die passie een van de belangrijkste drijvende krachten achter DO IT ORGANIC en iedereen die er werkt: een grote intrinsieke drive om een bijdrage te willen leveren aan een betere wereld en een 100% biologische voedselketen.

De rol is een mooie kans voor een gedreven account manager of category manager met eerste ervaring in FMCG, die haar/zijn ervaring en kennis van de markt wil inzetten om een succesvolle scale-up naar een nóg succesvollere toekomst te begeleiden. De ideale kandidaat is een enthousiaste, energieke professional die goed gedijt in een snelgroeiende organisatie en begrijpt dat in zo'n dynamische omgeving processen en structuren (nog) niet altijd in beton gegoten zijn. De gedroomde kandidaat laat zich daardoor niet uit het veld slaan, maar wil juist heel graag hands-on meebouwen aan DO IT ORGANIC en de mooie missie die het nastreeft. ■



**Interesse?** DO IT ORGANIC werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Marc Mohr via [marc.mohr@topofminds.com](mailto:marc.mohr@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

**“DO IT ORGANIC groeit hard, en wil dat de komende jaren volop blijven doen. Als International Key Account Manager ben je een belangrijke aanjager van die groei, inclusief alle mogelijkheden die dat met zich meebrengt.”**

- Erika Vermijs, Manager Consumer Products