



Kraft*Heinz*

FUNCTIEPROFIEL

Discount Lead Europe

Kandidaatprofiel

- Vanaf zeven jaar ervaring
- Met onderhandelingen op hoog niveau
- Strategisch
- Communicatief
- Stakeholdermanager

📍 Amsterdam 📁 Vanaf 7 jaar werkervaring

In de veranderende markt spelen discounters voor Kraft Heinz een steeds strategischere rol. Als verantwoordelijke voor de volledige Europese discountstrategie weet de Discount Lead de groeipotentie van het kanaal optimaal te benutten.



Kraft Heinz

Binnen de FMCG-industrie is Kraft Heinz een begrip. Het van oorsprong Amerikaanse bedrijf werd wereldberoemd vanwege haar ketchup, maar heeft daarnaast nog een veelvoud aan mooie, iconische merken onder haar vleugels. Van Brinta, Venz en de Ruijter in de ochtend en een glas Karvan Cévitam of Roosvicee in de middag tot spaghetti van Honig 's avonds: de producten van Kraft Heinz zijn prominent aanwezig in het dagelijks leven van consumenten in meer dan dertig landen.

Kraft Heinz is vastberaden niet alleen de eigen organisatie, maar ook de voedselindustrie op zijn kop te zetten. Innovatie speelt een sleutelrol binnen het bedrijf en wordt in elke tak zoveel mogelijk doorgevoerd. Die innovatieve, datagedreven en ambitieuze mindset is tekenend voor Kraft Heinz en haar medewerkers. Plus: de wens om haar ecologische footprint te verminderen en natuurlijke hulpbronnen te beschermen en veilig te stellen voor toekomstige generaties.

Discount Lead

De discountmarkt is een belangrijkste groeipilaar voor Kraft Heinz. Het is tevens een markt die flink aan het veranderen is. Die verandering wordt onder meer aangejaagd door de hoge inflatie en het feit dat discounters voor consumenten steeds meer de primaire supermarkt worden. Die ontwikkeling heeft impact op de dynamiek tussen Kraft Heinz en de Europese discounters waar het mee werkt, waaronder Lidl en Aldi. Kraft Heinz wil het momentum en de groeipotentie benutten, en met een effectieve strategie haar positie in het discountkanaal verder uitbouwen. De Discount Lead zet deze strategie neer, rolt deze over Europa uit en draagt P&L-verantwoordelijkheid voor het hele continent.

Onderhandelen op het hoogste niveau

Het succes van de Discount Lead valt of staat bij haar/zijn onderhandelingsvaardigheden. Onderhandelingen worden vrijwel altijd op het hoogste niveau gevoerd. Daar is de Discount Lead niet alleen heel goed in; zij/hij krijgt er ook veel energie van. Alleen sterke salesvaardigheden zijn echter niet genoeg: goede relaties kunnen opbouwen en onderhouden is in deze rol minstens zo belangrijk. Met haar/zijn empathisch vermogen en overtuigende manier van communiceren weet de Discount Lead bestaande samenwerkingen te versterken en nieuwe relaties op te bouwen. Het Europese Discount Team telt zo'n tien mensen die verantwoordelijk zijn voor het discountkanaal in Nederland, Italië, Frankrijk, België, Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland en Spanje. Als spin in

het web maakt de Discount Lead van dit team een hechte community. Ook hier zijn haar/zijn people skills en communicatieve vaardigheden onmisbaar. De Discount Lead ziet erop toe dat in deze community kennis, shopper insights en best practices continu gedeeld worden, waardoor landen van elkaar kunnen leren en profiteren. Door helder te communiceren, zorgt de Discount Lead ervoor dat alle landen weten waar Kraft Heinz met het discountkanaal naartoe wil, en dat ze dit doel niet alleen begrijpen, maar ook omarmen. Daarnaast werkt de Discount Lead veel samen met de lokale Sales Directors en -teams.

Groeimogelijkheden en exposure De Discount Lead geniet veel exposure binnen de Europese organisatie, wat op termijn kansen biedt voor mooie vervolgstappen. De belangen zijn groot, net als de groeiambities. Dat maakt de rol een uitgelezen kans voor een energieke, strategische salesprofessional met uitmuntende onderhandelingsvaardigheden die in het discountkanaal haar/zijn expertise wil uitbreiden en in die continu veranderende omgeving het verschil wil maken. In de markt én Kraft Heinz staan alle seinen op groen om dat verschil ook daadwerkelijk te maken. ■

Interesse?

Kraft Heinz werkt voor de 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.



“In deze rol onderhandel je op het hoogste niveau. Dat moet je niet alleen leuk vinden, je moet er energie van krijgen. Tegelijkertijd zijn goede people skills een must om intern een hecht team te kunnen bouwen. Kortom: een uitdagende en fantastische rol waarmee je echt impact kunt hebben op Kraft Heinz en onze groeiambities.”

Wes Geerts, Channel Director Continental Europe