



FUNCTIEPROFIEL

# Strategisch Key Account Manager

## Kandidaatprofiel

- Vanaf 7 jaar ervaring
- Met sales en (key)accountmanagement
- Binnen groothandels, retail of logistiek
- Ondernemend
- Resultaatgericht
- Ambitie om managementrol te vervullen

📍 Eindhoven 📁 Vanaf 7 jaar werkervaring

Als full service partner met ruim 75 duizend verkooppunten in Europa is Lekkerland dominant binnen het convenience-segment. Aan klanten als Shell, HEMA, Burger King en Subway biedt het logistieke oplossingen en een uitgebreid on-the-go assortiment. De Strategisch Key Account Manager wordt verantwoordelijk voor een aantal belangrijke klanten in Nederland.



Lekkerland  
the convenience company

## Lekkerland

**Lekkerland is sinds 2020 onderdeel van de retailgroep REWE, binnen de business unit Convenience. Lekkerland is een echte specialist in on-the-go consumptie. Het biedt namelijk innovatieve retail-oplossingen, logistieke diensten op maat en een relevant en breed assortiment. De jaarlijkse omzet van de Lekkerland Groep bedraagt zo'n 14 miljard euro.**

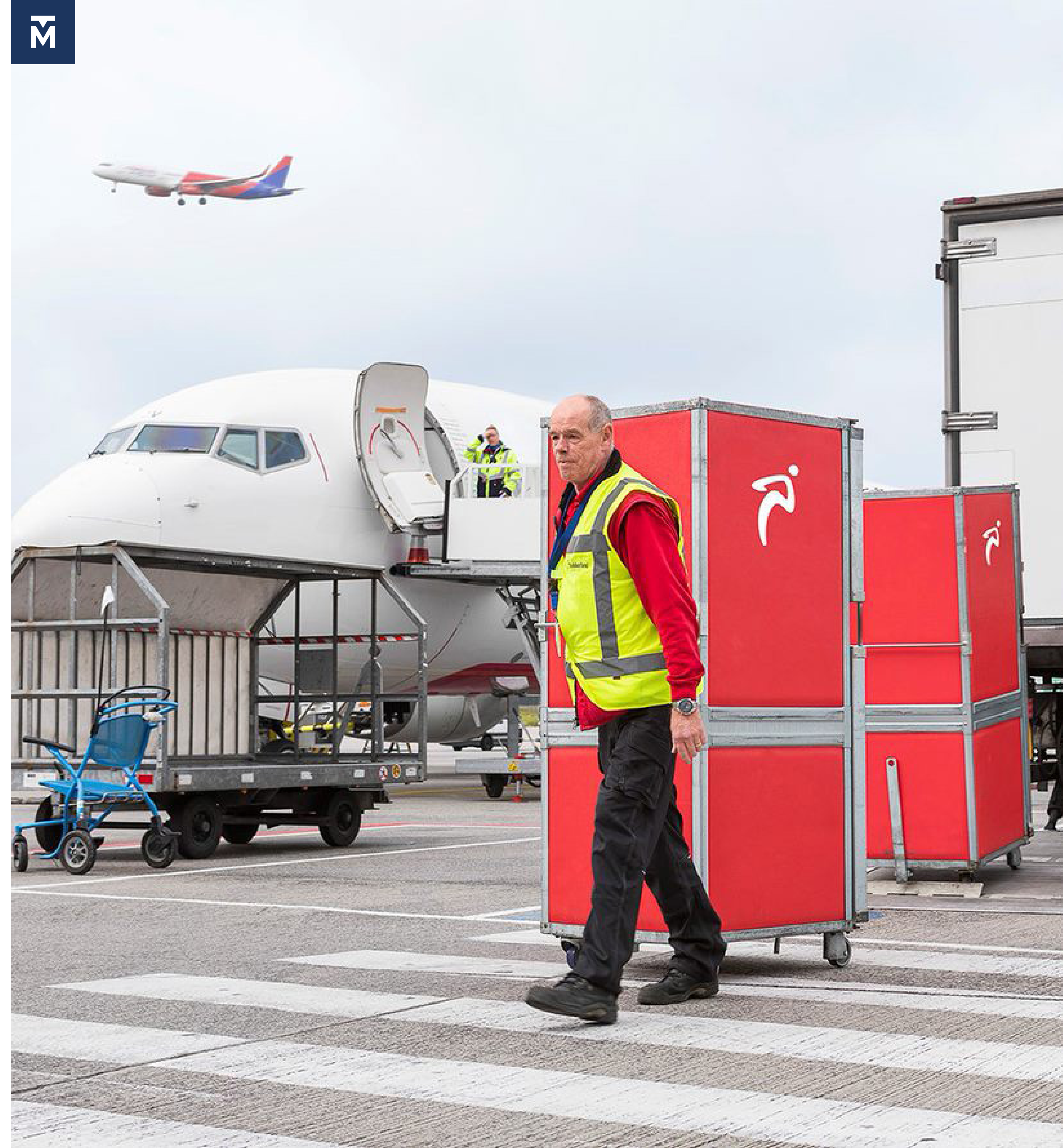
De klanten van Lekkerland Nederland variëren van conveniencezaken tot fastservice-ketens en van flitsbezorgers tot tankstations. Het zijn in elk geval allemaal winkelformules die consumenten het gemak bieden van consumptie onderweg. Enkele klinkende voorbeelden zijn Subway, Burger King, Flink, HEMA, NS Retail en Bakkerij Bart.

Vrachtwagens van Lekkerland zijn vrijwel dagelijks in elk stadscentrum van Nederland te vinden. Hierdoor kunnen klanten uiterst efficiënt vanuit één van de drie distributiecentra in Nederland worden beleverd, met zowel klantspecifiek als groothandelsassortiment.



## Strategische transformatie

Lekkerland bevindt zich midden in een strategische transformatie, want het snel veranderende retail- en conveniencelandschap vraagt om een leverancier en distributiepartner die tegelijk een sterke businesspartner is. Meedenken met klanten, vooruitzien, en ondernemers ontzorgen: daarmee kan Lekkerland zich onderscheiden. Het bedrijf ontwikkelt daarom bijvoorbeeld advies op het gebied van category management en logistiek. Lekkerland houdt trends en ontwikkelingen in de markt goed in de gaten en speelt hier voortdurend op in. Dit maakt Lekkerland de Most Convenient Partner.



# Strategisch Key Account Manager

De Strategisch Key Account Manager wordt verantwoordelijk voor een aantal grote strategische klanten. De functie is commercieel van aard, maar vraagt ook strategisch- en analytisch inzicht. Het doorgronden van klanten en begrijpen hoe het verschil wordt gemaakt, is fundamenteel om most convenient partner te zijn en te blijven. De Strategisch Key Account Manager neemt complexe uitdagingen graag aan. Kleine stedelijke verkooppunten hebben bijvoorbeeld weinig magazijnruimte, maar bezorging is duur; hoe zorgt Lekkerland dat het bezorgplan zo efficiënt, duurzaam en passend mogelijk is? Denk ook aan ondersteuning bij digitalisering, zoals het optimaliseren van de user experience van het e-commerceplatform van Lekkerland.

## Het team

De lijnen bij Lekkerland zijn kort en snel schakelen is de norm. De Strategisch Key Account Manager rapporteert aan de Sales Manager National Retail en heeft de ambitie om binnen enkele jaren zelf in het Sales-MT plaats te nemen. De Strategisch Key Account Manager heeft meerdere peers die zich op andere klanten richten maar bij wie de strategische vraagstukken gedeeltelijk overlappen; kennisdeling is dus van belang.



## Stakeholdermanagement

In deze rol schakelt zij/hij veelvuldig met allerlei stakeholders. Extern varieert dat bijvoorbeeld van filiaalhouders en franchisenemers tot directieleden op hoofdkantoren; intern betreft het verschillende operationele, financiële en sales-ondersteunende afdelingen en teams.

De Strategisch Key Account Manager combineert commerciële expertise met een strategische visie op vraagstukken over fysieke en digitale efficiëntie. Daarbij hoeft zij/hij niet zelf de oplossingen te bouwen, maar levert wel cruciale input en feedback. Zij/Hij weet wat nodig is om succesvol te zijn bij klanten en weet anderen door haar/zijn bevlogen leiderschap in beweging te krijgen. De Strategisch Key Account Manager begrijpt de basis van zaken als logistiek, finance en category management en kan hier snel een inhoudelijke bijdrage aan leveren.

Kortom, een mooie uitdaging voor een initiatiefrijke, commerciële kandidaat die wil vooruitlopen in het ontzorgen van klanten en de ambitie heeft om binnen enkele jaren door te groeien naar een managementfunctie. ■



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



**“Op dit moment lopen er meerdere fundamentele ‘must-win battles’ om de transitie naar strategischer partnerschap mogelijk te maken. Zoals het oplossen van de telkens veranderende logistieke uitdaging, maar bijvoorbeeld ook het bieden van meer inzicht door een toekomstbestendig masterdata-managementsysteem en de ontwikkeling van BI-dashboards. De Strategisch Key Account Manager begrijpt onze klanten als geen ander en schakelt proactief met interne afdelingen om de beste service en oplossingen op maat te bieden.”**

**– Charlotte Rempelberg, Sales Manager bij Lekkerland**