



FUNCTIEPROFIEL

Sales Manager of Energy Stations & Convenience Stores

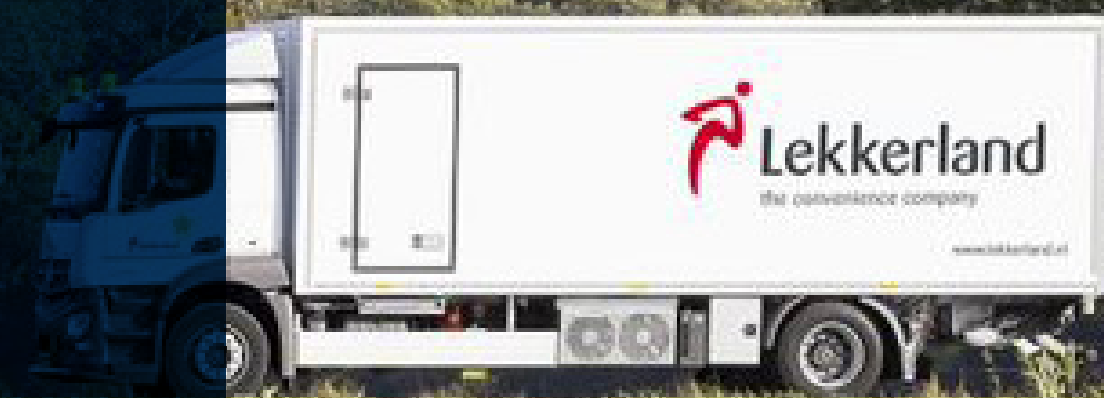
Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Met Sales
- En Category Management
- Binnen Out of Home, Retail of Petrol

Eindhoven Vanaf 10 jaar werkervaring



On-the-go consumptie blijft in Nederland hard groeien. Door diverse marktontwikkelingen en veranderende regelgeving is de verwachting dat het convenience-kanaal op korte termijn een explosieve groei in demand zal ervaren. Lekkerland helpt hen als strategisch partner daarop in te spelen. De vacature voor Sales Manager of Energy Stations & Convenience Stores is daarbij een cruciale positie.



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 flietsbezorgers tot tankstations. Het zijn in elk geval allemaal winkelformules die consumenten het gemak bieden van consumptie onderweg. Enkele klinkende voorbeelden zijn Shell, Total, Subway, Burger King, Flink, HEMA, en NS Retail.

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. Door interne doorgroei komt er nu een vacature vrij voor de positie van Sales Manager of Energy Stations & Convenience Stores.



Sales Manager of Energy Stations & Convenience Stores

De Sales Manager of Energy Stations & Convenience Stores is verantwoordelijk voor de groei en ontwikkeling van twee grote en dynamische kanalen. Zij/hij speelt een cruciale rol in Lekkerlands strategie waarin de perfecte klantbeleving creëren centraal staat. Weten wat er speelt en hoe daar op in te spelen is van fundamenteel belang. Energy Stations is daarbij een bijzonder interessant kanaal, omdat deze markt voor verschillende strategische uitdagingen staat.

Organisatieontwikkeling

De Sales Manager of Energy Stations & Convenience Stores is verantwoordelijk voor alle producten die Lekkerland binnen deze kanalen levert. Voorheen waren het twee aparte teams (Energy Stations en Convenience Stores), maar recente marktontwikkelingen maakten de overlap tussen deze teams steeds groter. De Sales Manager zal dus een belangrijke rol hebben in het smeden van één hecht team. Dit team bestaat uit drie key-accountmanagers en vier buitendienstmedewerkers. De Sales Manager of Energy Stations & Convenience Stores maakt onderdeel uit van het MT van Sales Director Olaf Gockel en heeft daarbinnen de grootste omzetverantwoordelijkheid – 2,7 miljard euro.

Strategisch Sparringspartner

De belangrijkste thema's waarover de Sales Manager en diens team op dit moment strategisch kunnen meedenken met hun klanten zijn digitalisering, de energietransitie en de voorspelde explosieve toename van het aantal shoppers

als gevolg van het verbod op rookwaren in het supermarktkanaal in 2024.

Digitale oplossingen worden steeds belangrijker voor ondernemers om een zo efficiënt mogelijke bedrijfsvoering te realiseren. De vraag naar on-the-go assortiment neemt toe, terwijl personeelstekorten toenemen. De oplossing kan gezocht worden in een zeer efficiënt bestelproces via Lekkerland's digitale klantportaal, maar ook in de uitrol van innovatieve zelfsscankassa's. In het bieden van slimme oplossingen voor energy stations werkt Lekkerland nauw samen met haar werkmaatschappij Convenience Retail Solutions (CRS). Samen met CRS wordt intensief nagedacht over de inrichting van het tankstation van de toekomst. De toename van laadpalen en de vraag naar relevant foodservice-assortiment vragen om een veranderende invulling langs de weg. Energy stations worden hierbij steeds meer een bestemming.

Vanaf 2024 verwachten veel convenience-klanten van Lekkerland een grote toename in het aantal bezoekers van hun outlets als gevolg van verandering in de regelgeving. Voor de Sales Manager is dit een kans om de partnerships te intensiveren en écht mee te denken over passende oplossingen zoals het optimaliseren van het bevoorradingschema.

Deze rol vraagt om iemand die zowel een stevige leider voor een team in ontwikkeling is, als een strateeg met een duidelijke visie voor dit dynamische marktsegment. ■

Interesse? Marc Mohr werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De wereld van Energy Stations is enorm dynamisch. Je hebt hier te maken met allerlei ontwikkelingen. Denk aan de energietransitie, de verwachte volumegroei als gevolg van de ban op rookwaren in het supermarktkanaal, de toename van onbemande tankstations en de vraag naar slimme digitale oplossingen... Volop kansen om met de klant mee te denken en samen groei te realiseren”

Olaf Gockel, Sales Director