



FUNCTIEPROFIEL

Senior Retail Key Account Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring als Key Account Manager in de food retail
- Ervaring in werken met grote Nederlandse retailers
- Eerder zelfstandig jaaronderhandelingen gedaan
- Analytisch
- Commercieel

Amsterdam Vanaf 5 jaar werkervaring

Europastry is een toonaangevend internationaal bakkersbedrijf. Het van oorsprong Spaanse familiebedrijf is marktleider in de sector voor bevroren bakproducten en levert wereldwijd aan tal van partijen, waaronder de grootste Nederlandse retailers. De Senior Retail Key Account Manager is verantwoordelijk voor enkele van de grootste Nederlandse retailklanten en creëert samen met hen groei binnen de categorie.



Europastry

“Frozen food, daar moet toch veel meer mee te doen zijn?” Die vraag hield Spaanse ondernemer Pere Gallés medio jaren tachtig bezig. In 1987 startte hij een familiebedrijf dat bevroren brooddeeg produceerde. Het bleek een schot in de roos; in rap tempo veroverde Europastry de Spaanse markt. Al snel verbreedde Gallés zijn blik en ging hij de grens over.

Vanaf dat moment ging het snel. Anno nu is Europastry marktleider in de sector van bevroren brooddeeg en verkoopt het producten – brood, croissants, donuts, popdots, crodots, brownies, muffins, American cookies en nog vele andere producten – in zo’n tachtig landen. De meer dan vierduizend producten worden gemaakt in 25 fabrieken in Spanje, Portugal, Nederland en de Verenigde Staten, en vervolgens verkocht via meer dan dertig verkoopkantoren in Europa, Amerika en Azië. In zijn klantenkring vindt men enkele van de grootste retailers ter wereld, waaronder Carrefour, Tesco, Lidl, Albert Heijn, Jumbo en Superunie. Afgelopen jaar realiseerde Europastry wereldwijd een omzet van 1,3 miljard euro. De Business Unit Central Europe is verantwoordelijk voor de marktontwikkeling in het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Scandinavië, Benelux en Duitsland. Door de groei die Europastry op dit moment meemaakt verhuizen ze begin volgend jaar naar het westen van het land. Vanuit het nieuwe kantoor in de omgeving van Amsterdam zullen de commerciële teams en R&D afdeling werken.

De komende jaren wil Europastry onverminderd hard blijven groeien in het retaildomein, zowel organisch als anorganisch. Productoptimalisatie en innovatie zijn hierbij cruciaal: het bedrijf is continu bezig met het verbeteren van bestaande producten en het ontwikkelen van nieuwe items, veelal in nauwe samenwerking met retailers. Europastry wil klanten toegevoegde waarde bieden door unieke producten te leveren die naadloos aansluiten bij de wensen van consumenten. En dat alles in een razend tempo, want de ontwikkelings-, handelings- en productiesnelheid is bij uitstek een van de zaken waarmee Europastry zich van concurrenten onderscheidt.



Senior Retail Key Account Manager

De Senior Retail Key Account Manager is verantwoordelijk voor het ontwikkelen en onderhouden van relaties met de belangrijkste Nederlandse retailklanten. Haar/zijn primaire doel: verkoop- en margegroei realiseren, de categorie verder laten groeien en de positie van Europastry daarin versterken. Consumenten vinden een goede bakkerij steeds belangrijker. Daardoor hechten retailers meer waarde aan de kwaliteit van hun bakkerij en de producten die er verkocht worden. Dat betekent dat er voor Europastry veel ruimte is om meer marktaandeel te winnen.

Dat vraagt om een Senior Retail Key Account Manager die goed op het scherpst van de snede kan onderhandelen, en die het totale commerciële plaatje altijd scherp in het vizier houdt. En dat gaat verder dan alleen pricing en promoties. De Senior Retail Key Account Manager denkt namelijk proactief met klanten mee over het juiste assortiment en de beleving die daarbij hoort. In gesprekken met retailers is zij/hij een kundige sparringpartner die hun behoeften en wensen begrijpt. Zo bouwt de Senior Retail Key Account Manager aan sterke, langdurige relaties en tilt zij/hij de mate van categoriedenken naar een hoger niveau. Dit leidt niet alleen tot grote klanttevredenheid en uitstekende samenwerkingen, maar ook tot significante groei van de categorie.



De Senior Retail Key Account Manager weet hoe de hazen in de retailwereld lopen en voerde al eerder zelfstandig contractonderhandelingen op hoog niveau. Een geslepen commerciële mindset en een analytisch brein gaan bij deze persoon hand in hand, aangevuld met een gezonde dosis lef, resultaatgerichtheid en daadkracht. De Senior Retail Key Account Manager heeft een frisse, innovatieve blik op de categorie en beschikt over de commerciële en communicatieve vaardigheden om deze verder uit te bouwen. Daarmee is zij/hij een van de drijvende krachten achter verdere groei van de organisatie. ■

Interesse? Europastry 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.



“Als Senior Retail Key Account Manager zorg je ervoor dat jouw klanten het juiste Europastry-assortiment hebben. Met welke producten kunnen wij op de winkelvloer het verschil maken? Dat kan met bestaande producten, maar ook met nieuwe producten, die we in rap tempo ontwikkelen en op de markt brengen. Het speelveld en de mogelijkheden zijn net zo dynamisch als je rol.”

Mark Luft, Sales & Marketing Director