

FUNCTIEPROFIEL

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 en ervaring met complexe prijsmodellen
- Analytisch
- Commercieel

 **Nederland**  **Vanaf 5 jaar werkervaring**

Europastry is een toonaangevend internationaal bakkersbedrijf. Het van oorsprong Spaanse familiebedrijf is marktleider in de gevroren bakproducten-sector en levert wereldwijd aan tal van partijen en aan de grootste Nederlandse retailers. De Retail Key Account Manager is verantwoordelijk voor enkele van de grootste Nederlandse retailklanten en zorgt samen met hen voor groei van 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 met de productie van bevroren brooddeeg. Het bleek een schot in de roos; binnen no time veroverde Europastry de Spaanse markt. Al snel verbreedde Gallés zijn blik en zette hij stappen over de grens.

Vanaf dat moment ging het heel hard. 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. Klanten zijn enkele van de grootste retailers ter wereld, waaronder Carrefour, Tesco, Lidl, Albert Heijn, Jumbo en Superunie. Afgelopen jaar noteerde 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. Op het Nederlandse hoofdkantoor in Oldenzaal werken zo’n veertig mensen, en in de fabrieken in Oldenzaal, Beuningen en Steenbergen werken daarnaast ongeveer vijfhonderd mensen.

De komende jaren wil Europastry onverminderd hard blijven groeien in het retaildomein, zowel organisch als anorganisch. Productoptimalisatie en innovatie zijn sleutelwoorden: 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 ze unieke producten te leveren die naadloos aansluiten bij de wensen van hun shoppers. 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.



Retail Key Account Manager

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

De 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. Met een frisse, innovatieve blik op de categorie en de commerciële en communicatieve vaardigheden om deze verder uit te bouwen, is de Retail Key Account Manager een van de drijvende krachten achter verdere groei van de organisatie. Zij/hij werkt vanuit de verschillende locaties van Europastry, maar is in de praktijk vooral bij klanten in of dichtbij de Randstad.[n](#)

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 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 en 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, Director Sales & Marketing