



KÄRCHER

FUNCTIEPROFIEL

Retail Manager – Benelux

Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring
- Met sales
- En (key) accountmanagement
- In retail
- Uitstekende Nederlandse en Engelse vaardigheden
- Kennis van commerciële strategie

📍 **Made** 🧰 **Vanaf 5 jaar werkervaring**

Of het nu gaat om het reinigen van de keuken of van een verkeersbrug: de oplossingen van Kärcher zijn altijd innovatief en effectief, en maken het leven van particuliere en professionele gebruikers makkelijker en aangenamer. De Retail Manager – Benelux verwezenlijkt een effectieve commerciële strategie voor de retailkanalen.



Kärcher

Eenvoud, veiligheid en kwaliteit: dat is waar de reinigungsoplossingen van Kärcher voor staan. Hoe past een vrachtwagen in een wasstraat? Hoe verbetert een wijnmaker de kwaliteit van het product via schonere vaten? En hoe kan vuil van historische monumenten – zoals Mount Rushmore – worden verwijderd zonder hun gevoelige oppervlak te beschadigen? Zomaar een greep uit de vragen die Kärcher met zijn oplossingen voor professionele schoonmaak beantwoordt. Van infrastructuur tot Unesco-monumenten: Kärchers innovatieve, professionele reinigungsoplossingen worden over de hele wereld gebruikt.

Maar bij ook huis-, tuin- en keukenschoonmaak speelt Kärcher met zijn Home & Garden productlijn een rol. De collectie bevat onder andere robotstofzuigers, stoomreinigers, hogedrukreinigers, grasmaaiers en veel meer. In de virtuele klusomgeving op de website kunnen klanten alle mogelijke reinigungsuitdagingen bekijken en ontdekken welke oplossing daar het best bij past. Ook zijn Kärchers natuurlijk te koop bij doe-het-zelf-zaken.

Bij marktleider Kärcher werkt men er elke dag aan de schoonheid van de wereld zichtbaar te maken. De missie van het familiebedrijf is om mensen in staat te stellen hun plannen uit te voeren en hen te inspireren dat grondig en met passie te doen. Vernieuwing, samenwerking en discipline zijn enkele van de waarden die daarbij een rol spelen.



Retail Manager – Benelux

De Retail Manager – Benelux is verantwoordelijk voor de commerciële activiteiten en strategie van Kärchers retailkanalen. Door een effectieve multichannelstrategie zorgt zij/hij ervoor dat consumenten en professionele gebruikers de producten van Kärcher uitstekend kunnen vinden. Daarbij werkt zij/hij nauw samen met het E-commerce team en het Marketingteam.

De Retail Manager ontwikkelt een commerciële strategie die Kärcher in staat stelt zijn marktaandeel uit te breiden. Daarvoor stelt zij/hij een gepast budget en specifieke targets op, en houdt deze goed in het oog bij de operationalisering van de strategie. De Retail Manager – Benelux krijgt een aantal key accounts onder haar/zijn hoede en stuurt daarnaast een team van vijf (key) accountmanagers en salesprofessionals aan.

Daarbij focust zij/hij zich op het professionaliseren van processen en werkwijzen, met name op het gebied van klantenservice. Ook concentreert de Retail Manager zich op het motiveren van teamleden en het ondersteunen van hun ontwikkeling, het vergroten van omzet en afzetmarkt door onder andere de introductie van nieuwe producten, en voert en leidt zij/hij onderhandelingen met key accounts. De Retail Manager begrijpt welke analyses gedaan moeten worden en laat zich bij het nemen van beslissingen leiden door relevante data. Zij/hij bouwt makkelijk relaties op en breidt zo het netwerk van (key) accounts en andere stakeholders verder uit.



In deze functie krijgt een kandidaat met ervaring in sales de kans zich te ontwikkelen tot commercieel leider in een inspirerende omgeving waar passie voor producten en klanten altijd leidend zijn. ■

Interesse? Kärcher 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.

