



FUNCTIEPROFIEL

National Account Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring
- In accountmanagement
- Ervaring met private label
- Commercieel
- Verbinder

 Hilversum  Vanaf 5 jaar werkervaring



Signature Foods is een internationale voedingsmiddelenfabrikant met marktleidende kwaliteitsmerken zoals Johma, Heks'nkaas, Los Taqueros en Westland. De National Account Manager versterkt de positie van deze brands en werkt nauw samen met Jumbo en enkele andere retailers om deze merken, private-labelconcepten en de hele categorie verder te laten groeien.





OVER HET BEDRIJF

Signature Foods

Feel-good moments, daar draait het bij Signature Foods om. Met een plank “gevuld met de lekkerste merken en producten” wil de voedingsmiddelenfabrikant mensen samen laten genieten van mooie momenten in het leven. Met toonaangevende brands als Johma, Delio, Homann, Westland, Heks'nkaas, Vlammetjes, KaasTengels en Los Taqueros, en B2B-merken zoals Hamal, Johma Professional, Le Cobourg, VH en Gourmet heeft het bedrijf een stevige presence in de schappen van de supermarkt en de horeca in de Benelux, Frankrijk en Duitsland. En dit niet alleen met eigen merken, maar ook met private-labelconcepten.

Hoe hard Signature Foods ook groeit, de focus blijft op lekkere smaak en topingrediënten. Elke dag zetten ruim zeshonderd collega's zich gepassioneerd in om die kernwaarden te bewaken en tegelijkertijd in volle vaart verder te groeien. Ondernemend, ambitieus en samen zijn sleutelwoorden die de cultuur van Signature Foods omschrijven. Wie bij Signature Foods een goed idee heeft, krijgt de ruimte en steun om dat uit te voeren.



National Account Manager

De National Account Manager is verantwoordelijk voor het productportfolio salades, een mooi portfolio met een bijzondere dynamiek. De merken Johma, Westland, Los Taqueros en private label liggen in handen van de National Account Manager, met een speciale focus op Jumbo. Deze rol gaat gepaard met een grote budgetverantwoordelijkheid.

De focus van de National Account Manager ligt expliciet op de samenwerking met de klant, waarbij co-creatie voorop staat. Met een sterk commercieel brein en goede communicatieve vaardigheden draagt de National Account Manager bij aan een samenwerking waar de klant, de merken en Signature Foods wel bij varen. De National Account Manager werkt intensief en prettig samen met onder meer de categoriemanagers en bedenkt samen met hen een plan om de Signature Foods-merken en de private-labelconcepten in de categorieën salades, smeersels en tapas verder te laten groeien.

Zowel op het gebied van private label als bij de merken liggen veel kansen voor groei. Samen met de klant verkent de National Account Manager mogelijkheden voor nieuwe productvarianties en -smaken, en identificeert zij/hij manieren om het schap nog aantrekkelijker te maken. Deze vertaalt zij/hij door naar productinnovaties, die zij/hij vervolgens in nauwe samenwerking met onder meer de categorie- en productmanagers ontwikkelt. Dit spel beheerst de National Account Manager tot in de puntjes, en zij/hij weet gedurende het traject altijd de



juiste mensen aan te haken. Daar horen uiteraard regelmatig klantbezoeken bij. Dat vraagt om een National Account Manager met een gunfactor die ijzersterk is in het bouwen en onderhouden van relaties.

De National Account Manager maakt deel uit van een hecht team dat bestaat uit twee andere accountmanagers en twee commercieel assistenten. Zij/hij rapporteert direct aan de Sales Director Retail Johma & Westland, Daniel Jansen, en heeft een korte lijn naar Linda van Beekhuizen, Category & Customer Development Director en tevens eindverantwoordelijke voor Jumbo.

Deze functie biedt een proactieve en leergierige accountmanager de kans om in een succesvol bedrijf met trotse collega's en mooie merken een grote verantwoordelijkheid te dragen. Zij/hij krijgt de kans om met een flinke dosis ondernemerschap, innovativiteit en onderhandelings talent klantrelaties te verstevigen, marktaandeel te veroveren en nieuwe initiatieven te ontplooiën. Hoewel het hoofdkantoor van Signature Foods in Hilversum staat, werken veel medewerkers op de locatie van Johma in de Twentse plaats Losser. Het management – dus ook de National Account Manager – werkt volledig flexibel en deels hybride. ■



Interesse? Signature Foods 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.

“Doordat je verantwoordelijk bent voor verschillende merken en categorieën, is je rol enorm afwisselend. Je bepaalt zelf hoe je de relatie invult en onderhoudt, als het eindresultaat maar een sterke samenwerking en verbeterde positionering van onze eigen merken, private label en de hele categorie is.”

Linda van Beekhuizen, Category & Customer Development Director