



CooperVision®
Specialty EyeCare

FUNCTIEPROFIEL

Retail Key Account Manager

Kandidaatprofiel

- Ten minste 7 jaar ervaring in:
- accountmanagement
- business development / sales
- commercial consulting
- Fast Moving Consumer Goods (FMCG)
- B2B
- consultative selling

 Gorinchem  Vanaf 7 jaar werkervaring

Met de verkoop van miljarden contactlenzen per jaar in meer dan 130 landen is CooperVision een wereldleider in de industrie. Het bedrijf zet in op wetenschappelijk onderzoek, technologische innovatie en nauwe werkrelaties met oogzorgprofessionals, helpt miljoenen mensen hun zicht te verbeteren. De Retail Key Account Manager Benelux tilt de partnerschappen met grote klanten naar een strategisch niveau.



CooperVision

Mensen van over de hele wereld beter te laten zien: dat is de missie van CooperVision. Op jaarbasis groeit het bedrijf harder dan de sector als geheel, en dat is niet zonder reden. CooperVision heeft het breedste assortiment van opties in contactlenzen op de markt. Deze keuzevrijheid ontstaat door innovatie en nauwe aansluiting op de behoefte van verschillende eindgebruikers. Van contactlenzen die de progressie van bijziendheid bij kinderen vertragen, tot contactlenzen voor intensieve computergebruikers: CooperVision heeft oog voor elke klantgroep.

In de onderzoeks- en ontwikkelingslaboratoria van CooperVision werken natuurkundigen, scheikundigen, materiaalkundigen en oogspecialisten samen om innovaties te realiseren die het leven van dragers van contactlenzen nog aangenamer maken – en die contactlenzen voor meer mensen een haalbare optie maken. Om aan de behoeften van verschillende dragers te voldoen omvat het portfolio van CooperVision meerdere merken: MyDay daglenzen, Biofinity, Clariti en Avaira Vitality.

Goed werkgeverschap

Werken bij CooperVision staat in het teken van vier waarden: toewijding, inventiviteit, partnerschap en vriendelijkheid. CooperVision zet bovendien in op duurzaamheid, door te werken aan water- en energiezuinige productie en door het hergebruiken van meer dan 95% van het karton, hout, papier, olie en plastic. Ook maakt CooperVision haar daglenzen plasticneutraal, door met Plastic Bank minimaal evenveel plastic uit de oceanen te laten verwijderen als er voor de productie van deze contactlenzen gebruikt wordt. CooperVision hecht waarde aan diversiteit en wil dat elke werknemer gehoord wordt. Alleen op die manier ontstaat er immers ruimte voor verschillende perspectieven. Het bedrijf is ambitieus, en faciliteert haar werknemers graag samen die ambitie waar te maken. CooperVision geeft medewerkers de kans zich te ontwikkelen in elke fase van hun carrière. De organisatie wordt keer op keer beoordeeld als een betrokken, goed presterende en prettige werkgever.



Retail Key Account Manager

De Retail Key Account Manager krijgt een aantal belangrijke retailaccounts in de Benelux onder haar/zijn/hen hoede. Zij/hij/hen tilt de samenwerkingen met deze accounts van een transactioneel naar een strategisch niveau. De Retail Key Account Manager ontwikkelt en implementeert de klantspecifieke businessplannen en formuleert heldere omzettargets. Zij/hij/hen is het aanspreekpunt op strategisch niveau als het gaat om stakeholdermanagement, contractonderhandelingen, winst- en budgetplanning en portfolio- en categorieprogramma's. Het doel dat de Retail Key Account Manager hierbij te allen tijde voor ogen heeft, is het verhogen van omzet en groei en het stimuleren van klantbetrokkenheid.

De Retail Key Account Manager werkt aan strategische klantpartnerschappen, waarbij CooperVision als trusted partner en preferred supplier fungeert. Hiertoe zorgt zij/hij/hen voor een uitstekende relatie met klanten en een goed begrip van wat klanten nodig hebben, hoe hun businessmodellen werken en wat er in de verschillende klantorganisaties speelt. Enkele voorbeelden van strategische accounts zijn Specsavers, Eyewish, GrandVision, Hans Anders, Oogwereld, EyeCareGroep en Lensgroup.

Ook interne samenwerking is van belang: de Retail Key Account Manager weet de juiste mensen in de organisatie te vinden en te betrekken waar nodig. Dat zijn bijvoorbeeld andere Key Account Managers, Customer Marketeers en National Sales Managers. De Retail Key Account Manager rapporteert aan de Head of Sales Benelux.

Deze uitdaging is uitermate geschikt voor kandidaten met een achtergrond in:

- B2B2C sales
- new business development
- accountmanagement binnen FMCG,
- commerciële consultancy

Zij/hij/hen is in staat de organisatie verder te brengen in de consultative selling werkwijze. Kennisdeling en heldere, datagedreven rapportage zijn vanzelfsprekend voor de kandidaat, evenals het ontwikkelen van goede, professionele en efficiënte relaties met klanten en interne stakeholders.

In deze functie heeft de Retail Key Account Manager een schat aan doorgroeimogelijkheden, zowel in de vorm van leidinggevende functies binnen de Benelux-salesorganisatie, als via zijstappen naar de EMEA-organisatie of naar de marketingorganisatie. ■

Interesse? Coopervision werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Deze functie omvat alle aspecten van een strategische Key Account Management rol. CooperVision en onze klanten hebben baat bij een strategische en langdurige relatie. Hoe gaan wij deze klanten helpen hun categorieën te optimaliseren en hun consumenten zo goed mogelijk te bedienen? Dat wordt het vraagstuk voor de Retail Key Account Manager.”

Liesbeth Brandwijk, Head of Sales