



FUNCTIEPROFIEL

Account Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf 3 jaar ervaring
- In accountmanagement, e-commerce, brandmanagement of trade marketing
- In FMCG, retail of bij een mediabureau
- Consultative selling
- Stakeholdermanagement

Zaandam **Vanaf 3 jaar werkervaring**

Albert Heijn Retail Media Services is de retailmediatak van Albert Heijn. Dit in-house agency werkt continu aan het uitbreiden van mogelijkheden voor adverteerders om elke dag miljoenen AH-shoppers te bereiken. De Accountmanager ontwikkelt samen met toonaangevende klanten innovatieve marketingoplossingen waarmee zij hun merk- en salesdoelstellingen kunnen realiseren.





Albert Heijn

Albert Heijn heeft eigenlijk geen verdere introductie. Met 1.250 winkels, acht homeshopcenters en zes distributiecentra is de supermarktketen de grootste retailer op de Nederlandse markt. Als onderdeel van Ahold Delhaize heeft Albert Heijn een heldere missie: 'Samen beter eten bereikbaar maken voor iedereen'. Door elke dag zes miljoen Nederlandse borden te vullen, zijn ze goed op weg die missie waar te maken.

Albert Heijn Retail Media Services

AH Retail Media Services is een apart onderdeel binnen de organisatie en biedt merken de mogelijkheid om met 360-graden retailmediacampagnes miljoenen consumenten te bereiken. Door shoppers in verschillende fasen van de marketingfunnel heel gericht te targeten, overbruggt AH Retail Media Services het gat tussen traditionele media en het moment van aankoop. De retailmediatak weet als geen ander hoe een product optimaal geactiveerd kan worden, en of dat het best via de Albert Heijn-website of -app, de Allerhande, loyaltyprogramma's, het bonusprogramma of in de winkel kan gebeuren. Onlangs breidde AH Retail Media Services het Zelf Service Platform voor adverteerders uit met display campagnes. Daarmee kunnen adverteerders gemakkelijk en snel eigen banners live zetten op ah.nl en in de Albert Heijn-app. Adverteerders hebben realtime inzicht in de prestaties, zijn in full control en kunnen hun campagnes zelf optimaliseren.

De afgelopen jaren groeide de rol en de exposure van AH Retail Media Services binnen Albert Heijn. Komend jaar vormt AH Retail Media Services een belangrijke strategische groeipijler. Daarom is de tak, die nu zo'n zestig medewerkers telt, flink aan het uitbreiden. De Accountmanager voegt zich bij dit jonge, energieke en zeer gedreven team dat de toekomst van retailmarketing verder wil vormgeven.



Account Manager

De Accountmanager ontwikkelt succesvolle campagnes die zij/hij/hen vervolgens aan fabrikanten verkoopt. Leveranciers en adverteerders willen maximaal marketingbereik en de Accountmanager weet op welke manier en via welke kanalen dit bereikt kan worden. Zij/hij/hen begrijpt waar marketeers behoefte aan hebben, waar ze 's nachts wakker van liggen en waar mogelijkheden te vinden zijn. Dit alles vertaalt de Accountmanager door naar heldere mediaplannen en (nieuwe) proposities waarmee adverteerders hun merk- en activatie-ambities waar kunnen maken.

Het speelveld waarin de Accountmanager opereert, is groot en complex. Zij/hij/hen schakelt met verschillende interne stakeholders, waaronder collega's van teams als Category Management, Loyalty, Promotie, E-commerce en Sales. Naast het omvangrijke interne stakeholderveld zijn er extern onder meer Trade & Shopper Marketing en de klanten met wie de Accountmanager een goede relatie onderhoudt. Uitstekende stakeholdermanagementskills zijn voor deze rol een must, evenals een nieuwsgierige, proactieve manier van werken. De Accountmanager benadert collega's en klanten proactief om informatie op te halen en te begrijpen wat er leeft en formuleert op basis van alle input de juiste commerciële propositie. Het zwaartepunt van de rol ligt op het externe vlak: idealiter is de Accountmanager bijna driekwart van de tijd op bezoek bij klanten. De Accountmanager rapporteert direct aan Gerald Tesselaar, Sales Manager AH Retail Media Services.

Albert Heijn Retail Media Services is weliswaar onderdeel van Albert Heijn en Ahold Delhaize, maar kent een geheel eigen dynamiek. Op weinig plekken in de organisatie is de groeimindset en de dynamiek die daarbij hoort zo voelbaar als hier. Dat maakt het een unieke werkomgeving waar de Accountmanager niet alleen veel toegevoegde waarde kan leveren, maar ook veel kan leren. Daar krijgt zij/hij/hen binnen het team en de organisatie alle ruimte voor. Zo kan de daadkrachtige Accountmanager niet alleen een belangrijke bijdrage leveren aan verdere groei van Albert Heijn Retail Media Services, maar ook een wezenlijke invloed hebben op het gedrag van vele miljoenen AH-shoppers. ■

Interesse? Albert Heijn werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Ole Cohen via ole.cohen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Als Accountmanager opereer je in een dynamisch speelveld met veel partijen, elk met hun eigen belangen. Als bedreven stakeholdermanager beweeg je soepel en effectief tussen al deze partijen, en weet je op gestructureerde, commerciële en inspirerende wijze mensen en belangen aan elkaar te verbinden. Met als doel: maximaal resultaat voor onze klanten en voor Albert Heijn.”

Gerald Tesselaar, Sales Manager Albert Heijn Retail Media Services