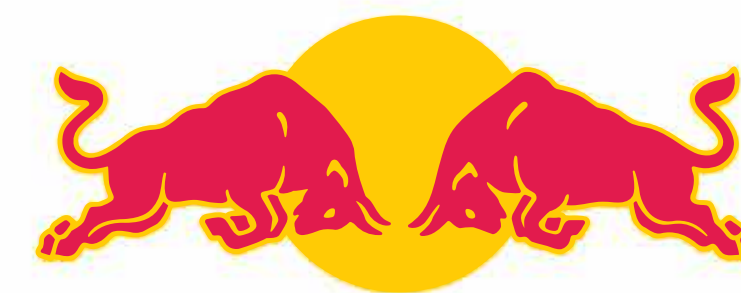




Vacature

Channel Manager of Wholesale & Trade



Red Bull®



Red Bull is wereldwijd een ijzersterk merk dat al jaren met double digits groeit. Het einde van die opwaartse trend is nog lang niet in zicht. Met name in het Wholesale & Trade-kanaal ligt veel potentie. De Channel Manager of Wholesale & Trade ontwerpt en implementeert de strategie waarmee het kanaal duurzaam blijft groeien.

Kandidaatprofiel

- Ten minste 6 jaar ervaring
- In out-of-home-kanaal (wholesale of trade) binnen FMCG
- Leidinggevende ervaring
- Ervaring met onderhandelen
- Relatiebouwer
- Strategisch
- Hands-on

 Amsterdam

 Vanaf 6 jaar werkervaring

Red Bull

‘Red Bull geeft je vleugels’. Weinig slogans blijven al jaren zo goed hangen als die van Red Bull. Dat juist dit merk met zo’n succesvolle tagline kwam, is niet verwonderlijk. Het ging de oprichter – de Oostenrijker Dietrich Mateschitz – in 1987 niet alleen om de introductie van een nieuw product, maar ook om de lancering van een uniek marketingconcept. Met de presentatie van Red Bull ontstond ook een compleet nieuwe productcategorie: die van de energiedranken.

De gedachte dat het merk leidend is, voert bij Red Bull nog altijd de boventoon. Hier zijn ze ervan overtuigd: hoe sterker het merk, hoe beter het product verkoopt. Zo is er het eigen Red Bull-raceteam met Max Verstappen en verbindt het merk zijn naam aan meerdere sportevents. Het succes van de formule blijkt uit de groei- en verkoopcijfers: vandaag de dag worden er over de hele wereld jaarlijks meer dan 11,5 miljard blikjes Red Bull verkocht. Volgens het merk is er nog volop ruimte om verder te groeien, onder andere in distributiepunten en marktpenetratie. ►



Channel Manager of Wholesale & Trade

Als onderdeel van het Out-of-home-team is de Channel Manager of Wholesale & Trade verantwoordelijk voor een van de meest gefragmenteerde en complexe kanalen binnen Red Bull: Wholesale & Trade. Out-of-home is goed voor bijna vijftig procent van het volume in Nederland; Wholesale & Trade genereert bijna een derde van de Nederlandse omzet.

Met andere woorden: de Channel Manager of Wholesale & Trade speelt een zeer belangrijke rol binnen Red Bull. Zij/hij/hen stuurt twee Key Account Managers aan, respectievelijk verantwoordelijk voor Wholesale en Trade, en richt zich nadrukkelijk op ontwikkeling en coaching van het team.

Naast klanten als Sligro, Makro, Bidfood en verschillende etnische wholesalers werkt Red Bull binnen het Wholesale & Trade-kanaal met strategische partners. Met alle partijen wil Red Bull duurzame groei van het kanaal realiseren, waarbij alle partijen profiteren. De Channel Manager of Wholesale & Trade richt in nauwe samenwerking met de partners het kanaal zo in dat de groeipotentie verzilverd wordt, en versterkt zo de strategische partnerships. Het vizier van de Channel Manager of Wholesale & Trade is altijd gericht op de lange termijn, zowel op het gebied van commerciële groei als de ontwikkeling van het merk. Zij/hij/hen is niet alleen het strategisch brein, maar is ook hands-on onderdeel van het team. De commercieel sterke Channel Manager of Wholesale & Trade heeft ook eigen klanten en voert zelf (jaar)onderhandelingen. ►

Het Wholesale & Trade-kanaal kent een bijzondere dynamiek die wordt gekenmerkt door sterke relaties en onderling vertrouwen. De Channel Manager of Wholesale & Trade kent het speelveld en weet hoe belangrijk het is om duurzame relaties te bouwen en te onderhouden. Dankzij uitstekende people skills is zij/hij/hen aan elke onderhandelingstafel een waardige en empathische gesprekspartner, die goed aanvoelt waar partners (geen) behoefte aan hebben.

Bij Red Bull is de cultural fit erg belangrijk. Dit is een ondernemende organisatie met een geheel eigen stijl en drive. De ideale kandidaat gedijt goed in een dynamische omgeving waarin het tempo, de ambities en het energieniveau hoog liggen. ■



“Wholesale & Trade is een uitdagend kanaal waarin goede relaties cruciaal zijn. Je bedenkt echt samen met onze strategische partners hoe je het kanaal het best kunt inrichten om groei verder aan te jagen.”

Kerim Karakis, Sales Manager Out-of-Home

Interesse?

Red Bull werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Marc Mohr via marcmohr@topofminds.com.