



FUNCTIEPROFIEL

Head of Retail Sales

Kandidaatprofiel

- Ten minste 7 jaar ervaring
- Met strategisch accountmanagement
- Binnen FMCG
- Waarvan minimaal 2 jaar ervaring als verantwoordelijke op Ahold-account
- Sterke onderhandelaar
- Coachen van het team

Amsterdam Vanaf 7 jaar werkervaring



Zeg je haveremelk, dan zeg je Oatly. Het merk is niet meer weg te denken uit de schappen of uit de koffiebar. Met de missie om de wereld te laten overstappen van koezuivel op plantaardige zuivel timmert Oatly internationaal aan de weg. De Head of Retail Sales vervult een belangrijke rol in het verwezenlijken van deze missie.



Oatly

Het Zweedse merk, met zijn unieke tone of voice, speciale Barista-productlijn, en afgelopen zomer zelfs een tijdelijke softijs-pop-upstore in het centrum van Amsterdam, is binnen enkele jaren uitgegroeid tot een begrip. Klimaat, dierenwelzijn, impact op de eigen gezondheid: het zijn allemaal redenen waarom steeds meer mensen kiezen voor plantaardige melk. Precies deze drijfveren zijn ook de bouwstenen van de missie van Oatly.

Oatly begon zo'n dertig jaar geleden als experiment aan de universiteit van Lund. Wetenschapper en founder Rickard Öste wilde weten of je met havervezels iets kon maken dat op koemelk leek. Het perfectioneren van de structuur, voedingswaarde en smaak, in combinatie met aansprekende marketing en natuurlijk de wereldwijde trend richting plantaardige voeding, zorgde uiteindelijk voor het grote wereldwijde succes van Oatly.

Nieuwe fase

De producten van Oatly waren de afgelopen jaren bijna niet aan te slepen, zo snel groeide de vraag. Als natuurlijk gevolg hiervan traden meer spelers toe in de markt. Waar Oatly eerst de pionier in een relatief nieuwe markt was, is het nu een van de meest ervaren spelers in een meer volwassen categorie. Dit gegeven luidt een nieuwe fase in voor het merk, met bijbehorende commerciële uitdagingen. Want Oatly staat nog maar aan het begin van haar missie om het



gebruik van koemelk met minimaal de helft te reduceren en daarmee een enorme reductie in CO2-uitstoot te realiseren – per consumptie scheelt het om precies te zijn 59 procent. Deze missie wordt elke dag relevanter, gelet op de steeds duidelijkere negatieve impact van klimaatverandering op de planeet, met 2023 als warmste jaar ooit.



Head of Retail Sales

De Head of Retail Sales neemt plaats in het Oatly Benelux-team en wordt daar verantwoordelijk voor retail en e-commerce in Nederland, met een focus op de strategische accounts Albert Heijn, Jumbo en Superunie. De Head of Retail Sales stuurt het accountmanagement aan vanuit een goed doordachte commerciële strategie en neemt, wanneer nodig, zelf ook plaats aan de onderhandelingstafel.

Het Nederlandse retail sales-team bestaat momenteel uit drie accountmanagers, gefocust op Nederland (Ahold, Jumbo en Superunie), een e-commerce manager, een category manager en een Field Sales Force manager. Gegeven de recente geschiedenis van Oatly zijn de commerciële vaardigheden binnen het team vooral gericht op het neerzetten en snel laten groeien van distributie en volumes. Tot nu toe is er minder focus geweest op het verankeren van de productlijn in het schap op de lange termijn, category- en margemanagement en het bouwen van meer strategische partnerships met de retailpartners. De Head of Retail Sales gaat deze commerciële transitie invullen.

Vaardigheden en potentie

De Head of Retail Sales kent het klappen van de zweep wat betreft onderhandelen met grote retailaccounts en heeft de coachende vaardigheden die nodig zijn om het team hierin op te leiden. Zij/hij brengt ook strategisch inzicht mee. De Head of Retail Sales neemt plaats in het MT van Oatly Benelux en heeft daarmee een belangrijke stem in de overkoepelende strategie voor de regio.



In deze rol krijgt een succesvolle en ambitieuze salesprofessional de gelegenheid om de producten van Oatly verder te laten groeien in het retaillandschap en daarmee bij te dragen aan de missie om meer mensen te laten overstappen op plantaardige zuivel. Het Amsterdamse kantoor van Oatly is gelegen op de Rozengracht en is uiteraard uitgerust met barista-waardige koffievoorzieningen. Dit, in combinatie met de cultuur van het bedrijf – waardegedreven, transparant en met aandacht voor psychologische veiligheid en fysieke gezondheid, helpt de Head of Sales alles uit haar/zijn rol te halen. ■

Interesse? Oatly 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.



“De Head of Retail Sales zet vol in op professionalisering van accountmanagement in een categorie vol groeikansen en uitdagingen: het monitoren van de ROI, het schrijven van een categorieverhaal en het bouwen van multilevel partnerships met retailers. Kortom: alles wat nodig is om het competitie spel in het retaillandschap succesvol te spelen.”

Christiaan van Doornik
General Manager Benelux