



Vacature

Senior Key Account Manager



Pernod Ricard



Absolut Vodka, Jameson en Malibu: slechts een paar van de 240 merken uit het portfolio van Pernod Ricard. Met aanwezigheid in 160 landen is het bedrijf wereldwijd een toonaangevende speler op het gebied van wijn en gedistilleerd. De Senior Key Account Manager is P&L-verantwoordelijk voor de grootste klanten – Albert Heijn en Gall & Gall – en bouwt het succes van de merken, het team en de organisatie verder uit.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 6 jaar ervaring
- In senior key account management
- P&L-verantwoordelijkheid
- Datagedreven
- Sterke ondehandelaar
- Coachende leider

 Xxxx

 **Vanaf 6 jaar werkervaring**

Pernot Ricard

'Convivialité' is het Franse woord voor gezelligheid, vriendelijkheid en genieten van elkaars gezelschap. Het impliceert een gevoel van verbondenheid dat men krijgt bij sociale interactie. Daarmee is in twee zinnen samengevat waar Pernod Ricard voor staat en wat het bedrijf wil: van elke sociale interactie een bijzondere ervaring maken.

De geschiedenis van het Franse bedrijf gaat terug tot 1805, het jaar waarin Pernod werd opgericht. In 1932 zag Ricard het levenslicht. Toen de twee families in 1975 hun krachten bundelden, ontstond Pernod Ricard. Ruim vijftig jaar later is Pernod Ricard wereldwijd een van de grootste spelers in de industrie. Van de 240 merken in de portefeuille – waaronder iconische brands als Absolut Vodka, Malibu, Ballentine's, Jameson, Kahlua, Havana Club en Chivas Regal – is meer dan negentig procent daadwerkelijk eigendom van Pernod Ricard. Het bedrijf heeft zes eigen brand companies, verkooppunten in 75 landen en distribueert naar 160 markten.

Er gebeurt veel in de markt. Het Nationaal Preventieakkoord – van overheidswege ingesteld om overmatig alcoholgebruik onder jongeren tegen te gaan – legt de industrie duidelijke regels op. Een daarvan is dat er geen kortingen van meer dan 25 procent gegeven mogen worden. In een promotiegedreven industrie als die van wijn en gedistilleerd, zorgt dat voor een bijzondere dynamiek waar Pernod Ricard adequaat en effectief op in moet spelen. ▶





Vacature

Senior Key Account Manager

De Senior Key Account Manager is eindverantwoordelijk voor de twee grootste klanten in het Nederlandse portfolio: Albert Heijn en Gall & Gall. Deze klanten vertegenwoordigen een aanzienlijk deel van de totale Nederlandse omzet. Binnen het salesteam – dat naast de Key Account Manager nog drie andere Key Account Managers en een Assistent telt – vervult deze Senior Key Account Manager een leidende en coachende rol.

Het vizier van de Senior Key Account Manager is gericht op het laten groeien van Pernod Ricard's merkenportfolio bij Albert Heijn en Gall & Gall. In deze competitieve, dynamische markt volgt Pernod Ricard een strategie gebaseerd op Revenue Growth Management (RGM). In deze klantgerichte benadering draait het om het profileren van het juiste merk, aan de juiste klant, op het juiste moment, voor de juiste prijs. Dit vraagt om een analytische Senior Key Account Manager die financiële data correct kan interpreteren en in beslissingen altijd focus houdt op haar/zijn P&L. Zij/hij brengt haar/zijn datagedreven en commerciële expertise proactief en op inspirerende wijze over aan het overwegend jonge, ambitieuze team.

De Senior Key Account Manager sluit zelfstandig jaaronderhandelingen. Hierbij manifesteert zij/hij zich niet alleen als stevige onderhandelaar, maar ook als strategisch scherpe gesprekspartner die meedenkt over innovatieve productintroductions en relevante promoties. Zij/hij rapporteert direct aan de Sales Manager, Alexander Suer, voor wie de Senior Key Account Manager een belangrijke sparringpartner is. ▶

Teamspirit

Pernod Ricard is een open, informeel bedrijf waarin communicatielijnen kort zijn en medewerkers vrijheid krijgen om ondernemend te zijn. Op het kantoor op de Amsterdamse NSDM-werf werken ongeveer 45 energieke mensen. Er is volop ruimte voor creativiteit en veelaandacht voor het sociale aspect. In Pernod Ricard steunen medewerkers elkaar en staat het belang van het team voorop.

De ideale kandidaat is een ambitieuze Key Account Manager met een bewezen track record in onderhandelen op hoofdkantoor niveau. De rol biedt de kans om een leidende rol te spelen in het verder versterken van een gedreven salesteam en het nóg succesvoller maken van iconische merken in een dynamische markt. Als rechterhand van de Sales Manager en eindverantwoordelijke voor de grootste accounts zijn er op termijn mooie doorgroeimogelijkheden. ■



Interesse?

Pernod Ricard werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Marc Mohr via marcmohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“Je bent eindverantwoordelijk voor onze leading accounts. Hierdoor kun je grote impact maken, met veel visibiliteit en zeggenschap in onze organisatie. Dat vraagt om een strategische en datagedreven benadering. Je bent bedreven in P&L- en stakeholdermanagement en weet het team om je heen positief te beïnvloeden”

Alexander Suer,
Sales Manager