



Vacature

Key Account Manager Out-of-Home

Consumenten kennen Holie als het merk van de gezonde ontbijtproducten. De granola en crunchy muesli-producten zijn niet weg te denken uit de supermarktschappen. Met de lancering van Crunchy Bars is het moment aangeboren om uit te breiden naar het Out-of-Home-kanaal. De nieuwe Key Account Manager zorgt ervoor dat de nieuwe bars en ontbijtgranen in het hele kanaal verkrijgbaar zijn.



Kandidaatprofiel

- Vanaf 6 jaar ervaring
- In out-of-home-sales
- Ervaring met het opzetten van nieuwe partnerships
- Strategisch
- Sterk in executie
- Pionier

📍 Amsterdam

👜 Vanaf 6 jaar werkervaring

Holie

Holie (B Corp) gelooft dat gezond leven gemakkelijk en leuk moet zijn. Het bedrijf is daarom sinds 2018 op een missie om mensen gezonder te maken. Hoe? Door 'big food' uit te dagen met ontbijtgranen die gezonder, gedurfter en lekkerder zijn dan wat er nu in het schap staat. Holie is het enige merk dat écht geen (verborgen) suikers toevoegt, Nutriscore A heeft en met alle heersende conventies in de ontbijtgranencategorie breekt.

In korte tijd heeft het Amsterdamse merk zich gepositioneerd als dé uitdager binnen de ontbijtgranen. En met succes: Holie is het op één na grootste merk in de categorie ontbijtgranen. Overal waar Holie-producten in de schappen liggen, groeit het merk explosief. Dat is niet alleen gunstig voor Holie, maar ook voor de retailers. Samen zorgen ze voor een enorme groei van de categorie. Na Nederland en België zet Holie dit najaar ook voet op Engelse bodem. Het team verdubbelde afgelopen jaar: op het hoofdkantoor in Amsterdam werken nu twaalf mensen – and counting. Zeggen dat Holie hard groeit, is een understatement. ▶

Nieuw in het schap: crunchy bars

Met een Granola- en Crunchy Muesli-lijn heeft Holie inmiddels bijna vijftien producten in het schap liggen bij partners als Albert Heijn, Jumbo en Plus, maar ook bij flitsbezorgers en het Belgische Colruyt. Onlangs lanceerde Holie een nieuwe productlijn: Crunchy Bars. Met dit nieuwe concept wil het merk ook de tussendoorcategorie veroveren en bewegen ze richting twintig producten in het schap.

Naast de gezondheid van mensen neemt Holie ook de gezondheid van de planeet serieus. Het bedrijf weet van alle producten de CO2-impact, gebruikt één procent van de omzet om de planeet te vergroenen en certificeerde zich reeds in de jonge startupfase als B Corp. Hiermee laat Holie zien dat commercieel succes en duurzaamheid hand in hand kunnen gaan. ▶



Key Account Manager Out-of-Home

De nieuwe crunchy bars komen op het perfecte moment: consumenten staan te springen om gezonde tussendoortjes. In de traditionele retailsector is Holie al sterk vertegenwoordigd, nu is het tijd om met de repen ook het out-of-homekanaal voor zich te winnen. Voor Holie betekent dit het betreden van een nieuwe markt. Aan de Key Account Manager Out-of-Home de opdracht om deze markt nauwkeurig in kaart te brengen, te bepalen met welke strategie het kanaal veroverd kan worden en deze vervolgens succesvol uit te voeren.

De ondernemende Key Account Manager richt zich aanvankelijk op alle out-of-homeklanten in Nederland, waaronder groothandels, cateraars, hotels, sportscholen, tankstations, schoolkantines en vending machines. Met een creatieve, out-of-the-box mindset zoekt de Key Account Manager naar aanvullende plekken binnen het kanaal waar de gezonde repen – evenals de andere Holie-producten – goed zouden passen. ►

Strategisch en operationeel

De rol combineert strategische visie met hands-on operationele aanpak. De Key Account Manager stippelt de koers en strategische lijnen uit, maar pakt ook proactief de telefoon op, rijdt naar (toekomstige) klanten en maakt zelf de deal administratief rond. De Key Account Manager put uit haar/zijn eigen netwerk om nieuwe partners aan de organisatie te binden, maar vindt ook andere creatieve manieren om duurzame relaties te ontwikkelen. Zij/hij rapporteert direct aan de Head of Sales, Ruben Hijnl.

De ideale kandidaat ontsloot al eerder succesvol een nieuw kanaal door effectief nieuwe partnerships te ontwikkelen. Door deze ervaring begrijpt zij/hij dat geduld en doorzettingsvermogen net zo belangrijk zijn als resultaatgerichtheid en daadkracht. Zij/hij kent het OOH-kanaal en de bijbehorende dynamiek, en speelt adequaat in op ontwikkelingen en kansen.

Een ambitieuze salesprofessional die er energie van krijgt om een nieuw kanaal van scratch op te bouwen en de gezonde impact van Holie verder wil vergroten, vindt in deze rol alles wat zij/hij zoekt – en meer. In lijn met de groei van het kanaal nemen ook de doormogelijkheden van de Key Account Manager toe. ■



“Deze rol is echt een pioniersfunctie. De mogelijkheden zijn eindeloos; jij bepaalt welke we wél en (nog) niet verzilveren om ons doel – het OOH-kanaal veroveren – te realiseren. Je krijgt veel vrijheid om kansen te pakken én fouten te maken. De kans om te groeien, zowel in sales als persoonlijk, is enorm.”

– Ruben Hijnl,
Head of Sales

Interesse?

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

Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com.