



Vacature

Key Account Manager Retail



Holie is het snelstgroeiende ontbijtmerk in de Benelux en het tweede cereal-merk van Nederland. In een paar jaar tijd wist de scale-up retailers als Albert Heijn, Jumbo en Colruyt aan zich te binden en mee te krijgen in haar missie om mensen gezonder te maken. Door groei bij bestaande en nieuwe retailpartners te stimuleren, werkt de Key Account Manager Retail toe naar een volledige nationale distributie.



Kandidaatprofiel

- Vanaf 4 jaar ervaring
- In key account management, trade marketing of category management
- Binnen FMCG
- Relatiebouwer
- Hands-on
- Nauwkeurig
- Scale-up mindset

 **Amsterdam**

 **Vanaf 4 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 ligt. 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 nu 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. 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 tot wel 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 categorie tussendoortjes veroveren.

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 start-up fase als B Corp. Hiermee laat Holie zien dat commercieel succes en duurzaamheid hand in hand kunnen gaan. ▶



Key Account Manager Retail



De Key Account Manager (KAM) Retail staat voor een tweeledige uitdaging: de ontbijtcategory laten groeien bij bestaande en nieuwe partners, en tegelijkertijd aan de hand van de kersverse crunchy bars een nieuwe categorie lanceren. Holie werkt al samen met veel van de grootste retailers waaronder Plus, Dirk, Deka en Spar, maar met enkele partijen is er nog geen overeenkomst. De KAM zorgt ervoor dat ook deze retailers worden toegevoegd.

Het concept en de producten hebben zichzelf ruimschoots bewezen; voor de KAM is het de uitdaging om klanten ervan te overtuigen dat ze niet 'slechts' twintig, maar honderd procent per jaar kunnen groeien. Zij/hij is altijd op zoek naar creatieve manieren om de meest impactvolle deals te sluiten waarbij zowel Holie als de klant optimaal profiteren. In deze win-winsituaties ligt de nadruk op het maximaliseren van de omzet en het beheersen van de kosten.

De ideale kandidaat is een energieke zelfstarter die altijd op zoek is naar kansen om de categorie te laten groeien en daarbij buiten de gebaande paden durft te treden. Zij/hij weet waar een goede klantrelatie aan voldoet en speelt effectief in op de behoeften en wensen van de retailers. Een commerciële mindset en een hands-on aanpak zijn in deze rol beiden belangrijk, evenals de flexibiliteit om goed om te gaan met de veranderingen en ontwikkelingen die bij een scale-up horen. ►

Zij/hij krijgt alle vrijheid en verantwoordelijkheid om ownership te tonen. Bij bewezen succes zijn er op korte termijn interessante doorgroeimogelijkheden binnen het bedrijf, zowel de mogelijkheid om met meer klanten te werken, als om zelfstandig eindverantwoordelijk te worden voor een bepaalde categorie bij alle retailers. ■



Interesse?

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

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

“Samen met onze retailers groeien we hard. Daarom gaan gesprekken die je als Key Account Manager met de klant voert veelal over hoe je samen die groei kan versterken om nóg meer impact te maken. Een fijne basis voor een samenwerking.”

**– Ruben Hijn,
Head of Sales**