

Vacature bij Red Bull

Channel Manager Out of Home



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 7 jaar ervaring
- In het out-of-home-kanaal binnen FCMG
- Visionaire, energieke leider
- Ondernemend
- Sterke stakeholdermanager

 **Amsterdam**

‘Red Bull geeft je vleugels.’ Het is één van de bekendste slogans ter wereld en bijna net zo iconisch als het merk zelf. De ontwikkelingen en uitdagingen binnen het kanaal vragen om merken die vooruitkijken en durven te bewegen. Binnen dit dynamische speelveld weet de visionaire Channel Manager overtuigend groei te realiseren en het team en het kanaal verder te brengen.

Over Red Bull

Toen Dietrich Mateschitz Red Bull in 1987 lanceerde, introduceerde hij niet zomaar een nieuw drankje. Met de komst van Red Bull ontstond een compleet nieuwe categorie én een marketingaanpak die zijn tijd ver vooruit was. En zoals men zo mooi zegt: the rest is history. Red Bull groeit al jaren met dubbele cijfers en vrijwel iedereen ter wereld kent het merk. Jaarlijks worden wereldwijd meer dan 11,5 miljard blikjes verkocht, zowel de vertrouwde variant als de suikervrije en de populaire special editions. Van topsporters tot studenten, van professionals tijdens lange werkdagen tot automobilisten die scherp willen blijven: Red Bull Energy Drink wordt gewaardeerd door iedereen die behoefte heeft aan een extra boost.

Het idee dat het merk altijd voorop moet lopen, zit bij Red Bull nog altijd diep in het DNA verankerd. De overtuiging blijft: hoe sterker het merk, hoe beter de verkoop. Het eigen Red Bull Racing team met Max Verstappen onderstreept die gedachte, net als de overname van voetbalclub Leipzig en de sponsoring van talloze internationale sportevenementen. En de groei is er nog lang niet uit. Er liggen nog volop kansen, zowel in nieuwe distributiekkanalen als in verdere marktpenetratie.







Channel Manager Out of Home

Het 'On the Move'-kanaal van Red Bull – met convenience stores, tankstations en spoorwegretailers – is goed voor ruim een kwart van de totale omzet van Red Bull in Nederland. Met een aandeel van meer dan vijftig procent is het merk hier al jaren de onbetwiste marktleider. Voor partijen als Shell, BP, Primera, Bruna, NS Retail, Spar en AH to Go is Red Bull dan ook niet zomaar een leverancier, maar een strategische partner die actief meedenkt over de toekomst van het kanaal.

Dat moet ook wel, want de markt verandert snel. Onbemande shops winnen terrein en de verkoop van tabak wordt verder aan banden gelegd. De Channel Manager anticipeert op deze ontwikkelingen en vertaalt ze naar concrete kansen voor zowel klanten als Red Bull, wat leidt tot een heldere, effectieve klant- en kanaalstrategie. Naast marktontwikkelingen en -trends benut de Channel Manager ook de data uit Nielsen en klantinformatie om nieuwe mogelijkheden te identificeren.

Het aansturen van het team – bestaand uit twee Key Account Managers en een Account Manager – vormt een belangrijk onderdeel van de rol. De Channel Manager zet de lijnen uit, houdt het tempo hoog en zorgt dat het team in dat ritme en die energie kan floreren. Dat heeft niet alleen positief effect op de resultaten, maar ook op de ontwikkeling van het team. Bij grotere commerciële trajecten is de Channel Manager nauw betrokken, zonder zelf een klantportfolio te beheren. Ook werkt zij/hij nauw samen met onder andere de Category Development Manager, Field Sales Manager, Shopper Marketing Manager en Finance Controller, en is er veel contact met het internationale team op het hoofdkantoor in Oostenrijk.

“Onze partners zien in jou niet zomaar een leverancier, maar een strategische sparringpartner die met ze meedenkt over de toekomst van het kanaal en het retaillandschap. Dat maakt de rol commercieel en strategisch tegelijk.”

**Kerim Karakis,
Sales Manager Out-of-Home**

In een organisatie met zo’n uitgesproken persoonlijkheid en eigen stijl als Red Bull weegt de cultural fit zwaar. Dat geldt zeker voor deze rol. De ideale kandidaat kent de dynamiek van het kanaal, voelt zich thuis in het hoge tempo en weet om te gaan met de weerbarstigheid die deze sector soms kenmerkt. Belangrijker nog is de energie en drive waarmee deze Channel Manager het team en het kanaal in beweging brengt. Die mix van visie, overtuigingskracht en enthousiasme vormt de sleutel tot succes.





Interesse?

Red Bull werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com
om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search