

Meewerkstage Verkade (Sales)

Welke enthousiaste student wil stage lopen binnen één van de mooiste bedrijven van Nederland?

Wij zijn op zoek naar een stagiair(e) om het Salesteam 'Out-of-Home' (OOH) / Non Traditional Retail (NTR) & New Business van Koninklijke Verkade voor een periode van minimaal vijf maanden te ondersteunen. Tijdens deze meewerkstage krijg je de mogelijkheid om mee te draaien bij een sterke A-merk organisatie met Verkade en Sultana als belangrijkste merken.

De stage

Binnen de afdeling Sales werken onze Account Managers dagelijks aan de ontwikkeling van o.a. de merken Verkade en Sultana. Het vakgebied beslaat de vertaling van de merkstrategie naar de klant, introductie van nieuwe producten, initiëren en begeleiden van promoties en activatieplannen in samenwerking met Trade Marketing.

Als stagiair(e) op deze afdeling houd je je bezig met het begeleiden van de behoeften van de klant in de breedste zin van het woord. Omdat de afdeling Sales nauw samenwerkt met andere afdelingen en er tevens veel extern contact is met klanten, zal er vanzelfsprekend een brede oriëntatie ontstaan voor de stagiair(e).

De meewerkstage bestaat uit het ondersteunen van de Account Managers op het gebied van;

- promotieanalyses;
- accountplannen;
- categoryplannen;
- schapanalyses.

De werkzaamheden zullen grotendeels operationeel van aard zijn, maar er kan ook gedacht worden aan het zelfstandig uitvoeren van Trade Marketing projecten.

De stagiair(e) is vijf dagen per week beschikbaar ter ondersteuning van de Account Managers. Het is mogelijk een afstudeeropdracht te koppelen aan de stage, maar deze zal in eigen tijd worden uitgewerkt. Wel kan er gebruik gemaakt worden van kennis en informatie die binnen de organisatie beschikbaar is.

Taken en verantwoordelijkheden

Ondersteunen in dagelijkse operatie, waaronder;

- Begeleiden van klant specifieke projecten waaronder promoties en andere kanaal gerichte activatieprogramma's;
- Ondersteunen van de Account Managers in het verzamelen en analyseren van informatie m.b.t. prijzen en promoties;
- Afhandelen van ad-hoc klantverzoeken m.b.t. aanleveren o.a. product informatie;
- Maken van periodieke rapportage op klant- en marktniveau;
- Ondersteunen van seizoensgebonden projecten (zoals chocoladeletters);
- Ondersteunen bij productintroducties;
- Het pro-actief leveren van input voor accountplannen;
- Organiseren van interne kick-offs en events.



Jouw profiel

- 3e of 4e jaarsstudent van commerciële universitaire of HBO opleiding of net afgestudeerd;
- Voorkeur voor Marketing oriëntatie binnen studie;
- Sterke 'Can-do' mentaliteit;
- Communicatief vaardig, in staat draagvlak te creëren voor plannen;
- Accuraat en sterk financieel inzicht;
- Goede kennis van Excel en Powerpoint.

Wij bieden

Wij bieden je een unieke kans om te ervaren hoe het is om te werken bij een groot FMCG bedrijf voor krachtige, echt Hollandse kwaliteitsmerken. De bedrijfscultuur is informeel, met veel aandacht voor teamwork en resultaat. Je wordt onderdeel van een enthousiast, compact team en zult hierdoor ervaring opdoen met vele facetten van Sales en veel leren over andere afdelingen, zoals Trade Marketing, Marketing en Finance. Wij bieden de kans om stage te lopen bij één van de mooiste A-merken van Nederland in een dynamische en uitdagende omgeving. Wij bieden een stagevergoeding van € 360,- per maand op fulltime basis.

Heb je interesse?

Stuur je sollicitatie en Curriculum Vitae naar Koninklijke Verkade NV, ten name van Bryan Wanders, stagiair HR, naar werkenbij@unitedbiscuits.com onder vermelding van "Sollicitatie Meewerkstage Sales".

Over Koninklijke Verkade

Koninklijke Verkade Nederland is opgericht in 1886 in Zaandam. Een oer-Hollands kwaliteitsbedrijf in een internationale omgeving. Koninklijke Verkade heeft de ambitie om de meest gewaardeerde merkenfabrikant te zijn, met de merken Verkade en Sultana. Bijna 400 ambitieuze en gemotiveerde medewerkers werken dagelijks met plezier aan de sterke marktposities van onze merken binnen de categorieën biscuits, tussendoor en chocolade. Hiermee voorzien wij in de dagelijkse behoeften van de consumenten en klanten. Duurzaamheid en efficiency zijn hierbij belangrijke pijlers.

