



Shopper Activation Manager

Heb jij de passie om shoppers tot aankoop te bewegen via impactvolle activiteiten op de winkelvloer? Waarbij je strategie aan pragmatische oplossingen verbindt? Ben je daarnaast gericht op vernieuwing, samenwerking en resultaat? Dan zijn wij op zoek naar jou!

Wie zijn wij?

Koninklijke Verkade Nederland is opgericht in 1886 in Zaandam. Een oer-Hollands bedrijf 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.

Koninklijke Verkade is sinds 2014 onderdeel van Yildiz Holding. Yildiz Holding, CEEMEA's grootste voedingsmiddelenorganisatie, heeft zijn business in koek en chocolade bij elkaar gebracht onder de nieuwe wereldwijde onderneming: pladis (www.pladisglobal.com). pladis is een wereldwijde leider in koek en zoetwaren met activiteiten in 120 landen in Europa, het Midden-Oosten, Afrika, Azië en Amerika. Onder pladis vallen 36 fabrieken in 13 landen met ruim 26.000 werknemers. Met het streven naar "we promise happiness to the world with every bite", verrijkt de organisatie de consumenten met producten in zoete en hartige koekjes, wafels, cake, chocolade, kauwgom en snoep.

De **Shopper Activation Manager** is werkzaam binnen de afdeling Trade Marketing in Zaandam. Trade Marketing is onderdeel van de commerciële organisatie en heeft als doel het koopgedrag op de winkelvloer positief te beïnvloeden. Dit betekent dat we op basis van shopper insights ervoor zorgen dat de klant de categorie en onze producten makkelijker kan vinden, vaker wordt geïnspireerd en daarmee meer en/of vaker tot aankoop over gaat. De categorieën waarin we werken bieden volop uitdaging, onze merken Verkade en Sultana zijn marktleider, en ons team is sterk gemotiveerd een toonaangevende rol in het vakgebied te spelen.

De functie van Shopper Activation Manager is de afgelopen jaren sterk uitgebouwd en cruciaal in de uitvoering van onze strategie. Jij bent bepalend in de vertaling van het nationale merkplan en speciale categorie groeiprojecten naar activiteiten op het punt van aankoop. Je bent de expert die via diverse kanalen potentiële shoppers weet te bereiken, beroeren en aan te zetten tot aankoop. Inzet van displays, point of sale materiaal, sampling, demonstraties etc. behoren tot je middelenpakket.

Je werkt nauw samen met de collega's van o.a. Marketing, Sales, Inkoop en Logistiek. Extern werk je intensief samen met handelspartners in diverse kanalen waaronder supermarkten, e-commerce en out-of-home (o.a. travel en horeca).

Jouw belangrijkste verantwoordelijkheden

- Je ontwikkelt 'point of sale' activatie plannen die beantwoorden aan de groei ambities van onze merken en inspelen op het koopgedrag en de koopomgeving.
- Je ontwikkelt richtlijnen voor de 'perfect store vision', bent continue op zoek naar verbetering van impact, kosten effectief.



- Je werkt als expert in activatie nauw samen met collega's van o.a. Marketing om te komen tot een afgestemd ondersteuningsplan voor onze merken; van thuis tot op de winkelvloer.
- Je draagt zorg voor perfecte executie in ontwikkeling en uitvoering van de 'point of sale' oplossingen/materialen. Werkt daarbij waar relevant samen met een buitendienst
- Je verzamelt & gebruikt insights over koopgedrag binnen kanalen en bij klanten, als voedingsbodem voor je plannen.
- Je bouwt aan sterke relaties met onze klanten en ontwikkelt 'selling stories' die je helpen draagvlak voor je plannen te krijgen.
- Je bewaakt en evalueert de 'return on investment' van de activiteiten.

Wie jij bent

Je bent een strategisch en analytisch sterke shopper activation manager, die vernieuwende en creatieve ideeën meebrengt. Je bent een enthousiaste teamplayer, met sterke overtuigingskracht om je plannen zowel intern als extern op de kaart te krijgen. Je hebt affiniteit met merken, voedingsmiddelen en bent geïnteresseerd in het gedrag op de winkelvloer. Je bent iemand die graag alle informatie uitzoekt en insights naar boven haalt. Je bent gewend om te werken in een commerciële organisatie en kan jezelf goed in klanten verplaatsen, zonder uitmuntende kwaliteit en gewenste resultaten uit het oog te verliezen.

Must have's

- Een relevante en afgeronde WO opleiding;
- 1-2 jaar werkervaring in shopper activatie / in store communicatie / trade marketing. Ervaring in sales / marketing / e-commerce is een duidelijke pre;
- Ambitieuw, nieuwsgierig met doorgroeipotentieel in de organisatie;
- Positief, vernieuwend, volhardend, hands-on mentaliteit;
- Uitstekende communicatie- en presentatievaardigheden (Nederlands en Engels);

Wat biedt Verkade jou?

Wij bieden je een unieke kans om te werken bij een groot internationaal FMCG bedrijf met bekende Hollandse merken. De bedrijfscultuur is informeel, met veel aandacht voor teamwork en resultaat. Je wordt onderdeel van een jong, creatief en enthousiast team en staat in direct contact met andere afdelingen, zoals Marketing en Sales. Daarnaast krijg je snel veel verantwoordelijkheden en zal je een divers takenpakket krijgen, waarin je al je kwaliteiten kwijt kunt. Naast goede arbeidsvoorwaarden vinden we ontwikkeling erg belangrijk. We investeren graag in relevante training en opleiding. Tenslotte bieden we je uiteraard graag lekkere tussendoortjes aan!

Geïnteresseerd?

Stuur je sollicitatiebrief en Curriculum Vitae naar Koninklijke Verkade NV, ten name van Suzanne Hoogendoorn, HR Business Partner, naar werkenbij@pladisglobal.com onder vermelding van 'Sollicitatie Shopper Activation Manager'.

Voor vragen over de vacature kan je contact opnemen met Jelte Bosma, Trade Marketing manager, telefoonnummer 075 - 6556 669.

- Acquisitie naar aanleiding van deze functie wordt niet op prijs gesteld -

