



Account Manager OOH

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, Sultana, Godiva, Cars en McVitie's. Bijna 300 ambitieuze en gemotiveerde medewerkers werken dagelijks met plezier aan de sterke marktposities van onze merken binnen de categorieën koek, chocolade, tussendoor en hartig. Hiermee voorzien wij in de dagelijkse behoeften van de consumenten en klanten. Duurzaamheid en efficiency zijn hierbij belangrijke pijlers.

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 **Account Manager** zal verantwoordelijk zijn voor enkele nationale trade en end-user key accounts binnen het OOH kanaal. De Account Manager zal worden ondersteund door een sales supportteam en zal rapporteren aan de Sales Manager. Momenteel groeit Koninklijke Verkade hard binnen de OOH kanalen en we zoeken iemand die samen met het team de nieuwe kansen identificeert om de omzet en winst te optimaliseren. Je draagt bij aan de lange termijnstrategie om de zichtbaarheid van onze nationale en internationale merken te vergroten. Je bent in staat om de huidige businessmodellen te verbeteren in lijn met onze groeiplannen. Je bent ondernemend, durft nieuwe kansen aan te grijpen en kan sterke relaties bouwen met bestaande en nieuwe klanten.

Jouw belangrijkste verantwoordelijkheden

- Acquisitie in de desbetreffende focus kanalen en dagelijks contact onderhouden met onze bestaande klanten;
- Verantwoordelijk voor de P&L van nationale trade partners en end-users key accounts (o.a. Bidvest, Texaco, Primera, Fletcher en Hilton);
- Zorgen voor maximale distributie van bestaande producten als ook een snelle distributie van nieuwe producten;
- Ontwikkelen en optimaliseren van effectieve promoties met de klant;
- Initiëren van categorie projecten samen met Trade Marketing om de impact op het schap te optimaliseren;
- Als excellente onderhandelaar verantwoordelijk voor het maken van de jaardeals op hoofdkantoor niveau gebaseerd op afspraken, promoties en betalingsgedrag;



Wie jij bent

Je bent een ambitieuze Account Manager aan het begin van je carrière, die zowel strategisch als hands-on kan werken. Je bent een enthousiaste teamspeler, met sterke analytische en onderhandelingsvaardigheden om onze klanten te overtuigen. Je hebt affiniteit met A-merken, voedingsmiddelen en bent gewend om in FMCG-bedrijven te werken. Daarnaast zoek je altijd naar manieren om samen met jouw klanten groei te realiseren en zo te zorgen dat onze merken een goede positie hebben op het schap.

Must have's

- Een relevante en afgeronde HBO/WO-opleiding;
- Minimaal 1 jaar relevante werkervaring. Ervaring in trade marketing en/of marketing is een duidelijke pre;
- Nieuwsgierig, positief en doorgroeipotentieel in de organisatie;
- Uitstekende communicatie- en presentatievaardigheden (Nederlands en Engels);
- Uitstekende (pragmatisch) analytische vaardigheden;
- Klantgericht, initiatiefrijk, commercieel ingesteld

Wat biedt Verkade jou?

Wij bieden je een unieke kans om te werken bij een groot internationaal FMCG-bedrijf met bekende Hollandse en ook internationale premium merken. De bedrijfscultuur is informeel, met veel aandacht voor teamwork en resultaat. Je werkt in een jong, creatief en enthousiast team en staat in direct contact met andere (internationale) afdelingen, zoals Trade Marketing en Marketing. Daarnaast krijg je snel veel verantwoordelijkheden op de afdeling en zal je een divers takenpakket krijgen, waarin je al je kwaliteiten kwijt kunt. Naast goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden vinden we ontwikkeling erg belangrijk. We investeren graag in relevante training en opleiding voor ontwikkeling in jouw vakgebied. Ook hebben we diverse verzekeringen zoals een collectieve ziektekostenverzekering en diverse kortingen op verzekeringen bij Centraal Beheer. Vanzelfsprekend horen auto van de zaak, laptop en telefoon tot het pakket.

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 Account Manager'.

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