



Meewerkstage Sales

Wij zijn op zoek naar een student(e) om onze National Account Managers voor een periode van minimaal vijf maanden te ondersteunen op diverse werkgebieden. Tijdens deze meewerkstage krijg je de mogelijkheid om mee te draaien bij een sterke A-merk organisatie met nationale en internationale merken als Verkade, Sultana, Godiva en McVitie's en zal je veel samenwerken met de afdeling Marketing en Trade Marketing.

Als **commerciële stagiair** ondersteun je de National Account Manager Ahold Delhaize en Out-of-Home op verschillende uiteenlopende gebieden. Dit kan zijn op het gebied van sales activiteiten, maar hier zit altijd veel overlap met de afdelingen Marketing en Trade Marketing. Binnen de afdeling Sales werken onze Account Managers dagelijks aan de ontwikkeling van o.a. de merken Verkade, Sultana, Godiva en Carr's. 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 National Account Managers op het gebied van;

- Product introductie presentaties
- Promotieanalyses;
- Accountplannen;
- Categoryplannen;
- Schapanalyses.

Jouw belangrijkste 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 productinformatie;
- Maken van periodieke rapportages op klant- en marktniveau;
- Ondersteunen van seizoensgebonden projecten (zoals chocoladeletters, kerst, pasen);
- Ondersteunen bij productintroducties;
- Deelnemen aan multidisciplinaire projectgroepen
- Het pro-actief leveren van input voor accountplannen;
- Organiseren van interne kick-offs en events.



Wie jij bent

Je bent een 3^e of 4^e jaars student(e) met een commerciële universitaire studie of net afgestudeerd, met de voorkeur voor een sales of marketing oriëntatie binnen jouw studie. Je hebt een duidelijke 'Can do' en 'Will do' mentaliteit. Mede studenten zouden je omschrijven als communicatief vaardig en stressbestendig. Je bent in staat draagvlak te creëren, zowel intern als extern. Je kan goed omgaan met klanten, bent accuraat en hebt financieel inzicht.

Je bent beschikbaar voor minimaal 5 maanden om mee te werken. De stage is vijf dagen per week in Zaandam. 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 de beschikbare informatie. Tenslotte hebben Excel en Powerpoint geen geheimen voor je

Wat biedt Verkade jou?

Wij bieden je een unieke kans om te werken bij een groot internationaal FMCG-bedrijf met bekende Nederlandse merken en met klanten als Ahold Delhaize en binnen het Out-of-Home kanaal. De bedrijfscultuur is informeel, met veel aandacht voor teamwork en resultaat. Je wordt onderdeel van een enthousiast team en staat in direct contact met verschillende interne afdelingen als Sales en Trade Marketing. Daarnaast krijg je snel veel verantwoordelijkheden op de afdeling en zal je een divers takenpakket krijgen, waarbij gefocust wordt op jouw ontwikkeling. We bieden een stagevergoeding van €400,- per maand op fulltime basis.

Geïnteresseerd?

Stuur je sollicitatiebrief en CV naar Koninklijke Verkade NV, ten name van Marnix Troost, National Account Manager, naar marnix.troost@pladisglobal.com onder vermelding van 'Sollicitatie Commercie stage'.

Voor vragen over de vacature kan je contact opnemen met Benice Speetjens of Marnix Troost, Accountmanagers, op telefoonnummer 075 – 6556 562 / 561.

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