



National Account Manager OOH & Non Traditional Retail

Wil je bijdragen aan onze missie 'promise happiness to the world with every bite'? En wil je werken voor een ambitieuze en snel groeiende internationale koek en chocolade business, die investeert in wereldwijde iconische merken en zijn mensen? Dan is dit de plek voor 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 lokale merken Verkade en Sultana en global merken als Godiva en McVitie's. Ruim 300 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.

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 **National Account Manager** zal werkzaam zijn op de Sales afdeling in Zaandam. We zoeken iemand die enthousiast is en de drive heeft om jaar op jaar te blijven groeien. Deze senior collega zal verantwoordelijk zijn voor de zowel de complete OOH markt als een deel van de NTR kanalen. In deze rol krijg je de verantwoordelijkheid zijn voor het cluster HQ groothandels, met klanten als Maxxam en Sligro. Hiernaast zal de NAM verantwoordelijk worden voor alle grote key end-users, zoals Shell en Sodexo. Deze persoon zal leiding gaan geven aan de Sales stagiaire en de Account Manager OOH + de Field Sales functioneel aan sturen. De NAM wordt dagelijks ondersteund door de afdeling Sales support en rapporteert direct aan de Sales Manager.

Jouw belangrijkste verantwoordelijkheden

- Opzetten en implementeren van de groeistrategie op lange termijn voor alle OOH-kanalen in overeenstemming met AOP;
- Verantwoordelijk voor de P&L van de totale OOH-activiteiten;
- Zorgen voor maximale distributie van bestaande producten evenals een snelle opbouw van distributie van nieuwe producten binnen aangewezen kanalen;
- Ontwikkelen en optimaliseren van effectieve promotieprogramma's samen met de klant;
- Initiëren van categorieprojecten samen met Trade Marketing afdeling voor het optimaliseren van shelf-impact en gezamenlijke bedrijfsplanning met klanten;
- Als sterke onderhandelaar verantwoordelijk zijn voor het maken van de jaarlijkse HQ-deals over voorwaarden, promoties en betalingsgedrag;



- Informeren van de organisatie op nieuwe initiatieven met alle andere interne disciplines zoals Marketing, Trade Marketing en Finance;
- Sluit u aan bij externe zakelijke commissies / bijeenkomsten om partnerschappen tot stand te brengen binnen OOH-kanalen.

Wie jij bent

Je bent een ambitieuze National Account Manager, die onze huidige business naar een volgend level kan brengen op korte als lange termijn. De ideale kandidaat is goed in het bouwen van relaties met onze klanten en heeft een sterke 'can do' mentaliteit. Daarnaast ben je een energieke en toegewijde teamspeler, die communicatief vaardig is en op zowel strategisch als tactisch niveau kan schakelen. Je bent analytisch en hebt sterke onderhandelingsvaardigheden. Collega's zouden je beschrijven als zelfstandig, sociaal en flexibel. Je bent gewend om te werken in een commerciële organisatie en kan jezelf goed in klanten verplaatsen, zonder de kwaliteit en gewenste resultaten uit het oog te verliezen. Je zoekt altijd naar manier om samen te werken met de verschillende afdelingen.

Must have's

- Een relevante en afgeronde HBO/ WO-opleiding;
- Minimaal 5 jaar relevante werkervaring met A-merken in FMCG;
- Ervaring met onderhandelingen op hoofdkantoor niveau;
- Ambitueus, nieuwsgierig met doorgroeipotentieel in de organisatie;
- Positief, volhardend, hands-on mentaliteit;
- 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 internationaal premium merken. De bedrijfscultuur is informeel, met veel aandacht voor teamwork en resultaat. Je staat dagelijks 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 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. Tenslotte krijg je als werknemer van Verkade uiteraard gratis koek!

Geïnteresseerd?

Stuur je sollicitatiebrief en Curriculum Vitae naar Koninklijke Verkade NV, ten name van Maartje Snoek, HR Business Partner, naar werkenbij@pladisglobal.com onder vermelding van 'Sollicitatie National Account Manager OOH'.

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