

(Senior) Key Account Manager Food Retail Benelux



Wilhelm Reuss B.V. (www.wilhelmreuss.nl), bekend van het A-merk Duo Penotti, is een toonaangevende producent van chocolade-, hazelnoot- en speculoospasta's en maakt deel uit van de internationale Krüger Group. Vanuit productielocaties in Duitsland en Nederland werkt de organisatie met een langetermijnvisie aan kwaliteit, innovatie en groei. Wilhelm Reuss levert producten aan retail, private label en industrie. In Roosendaal werken circa 120 betrokken collega's aan producten voor de Europese markt. Met een sterk portfolio binnen spreads, chocolade en confectionery ligt de focus op verdere groei binnen bestaande klanten, nieuwe categorieën en internationale markten. De cultuur is ondernemend, no-nonsense en samenwerkingsgericht: er is veel ruimte voor eigen initiatief, terwijl je nauw samenwerkt met collega's in Nederland, België en Duitsland. Ter versterking van het commerciële team zoeken wij een ervaren Key Account Manager Food Retail Benelux. In deze rol ben je verantwoordelijk voor de ontwikkeling van grote foodretail accounts in Nederland en België. Je combineert strategisch accountmanagement met stevige onderhandelingen, commerciële creativiteit en een scherp oog voor groei, marge en klantrelaties.

Een ondernemende relatiebouwer die groei realiseert bij grote retailers



Functie

- Verantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitvoeren van jaarlijkse commerciële accountplannen voor grote foodretail accounts in Nederland en België
- Uitbouwen van distributie, zichtbaarheid, beschikbaarheid en assortiment binnen bestaande en nieuwe categorieën
- Voeren van onderhandelingen over prijzen, contractvoorwaarden, promoties en jaardeals
- Ontwikkelen van promotionele plannen, campagnes en assortimentsstrategieën gericht op omzet, marge en marktaandeel
- Signaleren van marktontwikkelingen, consumententrends en commerciële kansen en deze vertalen naar concrete account- en categorieplannen
- Verzorgen van sales forecasting, budgetbeheer, rapportages en opvolging van commerciële KPI's
- Actief bijdragen aan de groei van het merkenportfolio in de Benelux en de internationale uitrol van concepten
- Intensief samenwerken met Sales, Marketing, Demand Planning, Finance, Product Development en internationale Key Account Teams
- Rapporteren aan de Sales Manager Benelux binnen een internationale matrixorganisatie.

Profiel

- Hbo- of wo-werk- en denkniveau, met een afgeronde opleiding in Commerciële Economie, Bedrijfskunde, Marketing of vergelijkbare richting
- Commerciële ervaring binnen FMCG, foodretail of een vergelijkbare dynamische omgeving, waarvan een aantal jaar in Key Accountmanagement
- Ervaring met A-merken en grote foodretail accounts; ervaring met het samenwerken met retailers en categorieontwikkeling is een sterke pre
- Sterk in commerciële onderhandelingen, prijsmanagement en het bouwen van langdurige klantrelaties
- Analytisch sterk en in staat om data, marktinformatie en klantinzichten te vertalen naar concrete commerciële acties
- Begrijpt de impact van grondstofprijzen, promoties, assortiment en categorieontwikkeling op omzet en winstgevendheid
- Uitstekende beheersing van Nederlands en Engels; Duits is een pre
- Gedijt goed in een ondernemende organisatie met korte lijnen, internationale stakeholders en ruimte voor eigen initiatief
- Persoonskenmerken: commercieel gedreven, proactief, zelfstandig, creatief, resultaatgericht, communicatief sterk en een echte teamspeler.

Reactie

Indien je geïnteresseerd bent in bovengenoemde functie verzoeken wij je contact op te nemen met Harmen van Essen, telefoon: 0317-468686 / 06-47835354 of te solliciteren via onze website www.dupp.nl, dan wel jouw reactie te e-mailen naar info@dupp.nl.

Wilhelm Reuss heeft voor deze vacature DUPP geselecteerd als enige recruitmentpartner.

DUPP

YOUR
CAREER
IN FOOD