



Job Title: **Key Account Manager**
Job ID: S820
Company: Bolton Adhesives (Bison)
Location: Rotterdam
Industry: FMCG
Job Type: Full-time

Functie:

Key Account Manager bij category leader en absoluut marktleider in de Benelux Bolton Adhesives, verantwoordelijk voor het merk Bison (FMCG). Korte lijnen, directe actie en vooral veel eigen initiatief & creativiteit. Verantwoordelijk voor het ontwikkelen en onderhouden van contacten met grote toonaangevende retailers in de Benelux, die jou zijn toegewezen. Hoofdkantoren actief in Doe-Het-Zelf en Food. Jij onderhandelt met power, werkt klant- en resultaatgericht, mensen waarderen je omdat je altijd een stap(je) extra zet. Je houdt van initiatief, je hebt een mening en een visie en weet die goed over te brengen. Je kunt zelfstandig accountplannen maken, presenteren en overtuigend overbrengen. De consument centraal stellen en denken in sell-through is bij jou een aangeboren talent. De functie is gecreëerd vanuit behoefte tot verdere groei en ontwikkeling van de organisatie. Je rapporteert rechtstreeks aan de Country Director Consumer Benelux. Een topper in zijn vakgebied, met een speciale voorliefde en gave voor het inspireren, het coachen en het ontwikkelen van de talenten in zijn team.

Opdrachtgever:

Bolton Adhesives, bekend van de A-merken Bison, UHU, Bostik en Griffon, is een hard groeiende internationale marktleider actief in Retail. Bolton Adhesives is onderdeel van de Bolton Group en is vertegenwoordigd in meer dan 125 landen. Het totale global portfolio van Bolton Group omvat bekende merken in de categorieën voeding, persoonlijke verzorging, lijmen en gezondheidszorg. Bolton Adhesives heeft een sterk assortiment merken en is actief in de lijmen, katten, cleaning en hechtmiddelen. Het internationale hoofdkantoor van Bolton Adhesives is gevestigd in Rotterdam. De cultuur is warm, mensgericht met veel passie en trots voor het merk en de producten. Sterke persoonlijkheden met een open blik en houding en een motivatie om op respectvolle manier het verschil te maken komen hier het best tot hun recht.

Functie-eisen:

HBO

5-6 jaar relevante sales-ervaring hoofdkantoren Retail (voorkeur FMCG / Food)

Winnaarsmentaliteit en onderhandelaar

Concept denker & seller

Sterk in analyse en gestructureerd werken

Klant- en marktgericht, pro-actief

Passie voor consument, retail en merken



Business driven, commercieel, work hard & play hard
Vloeiende beheersing Nederlands en Engels

Reageer DIRECT, *mét cv*

Wij ronden deze procedure binnen 6-7 weken af

Contact: Huub Terpstra
h.terpstra@sterlingholmes.com

Stefan van der Valk
s.vandervalk@sterlingholmes.com