



Job Title: **Interim Key Account Manager Retail**  
Job ID: S870  
Company: NVT – Silent Search  
Location: Randstad  
Industry: FMCG / Consumer Products  
Job Type: Full-time (32 uur / ad interim)

**Functie:**

Interim Key Account Manager Retail bij één van de mooiste en bekendste merken in FMCG-land, marktleider in consumer products in Nederland. Jij zorgt voor de positieve groei en succesvolle ontwikkeling van de large accounts in de Benelux. Je staat stevig in je schoenen, je toont veel eigen initiatief en creativiteit. Sterk in het managen van de vele producten en merken intern en richting Retail-klanten. Je bent een winnaar, die net een stapje harder loopt – type ondernemer – met een prettige en sterke persoonlijkheid. Goed in analyse van klant- en markt cijfers. Je hebt een mening en een visie op schappenplannen, category management, shopper marketing en Retail promoties. Daarbij heb je oog voor detail, werk je hands-on en pragmatisch. Je houdt van direct schakelen, onderhandelen en (jaar)deals maken. Je ziet overal business en creëert kansen en mogelijkheden bij grote toonaangevende retailers en businesspartners. Je maakt deel uit van een klein salesteam in de Benelux-organisatie. Je rapporteert rechtstreeks aan de Country Director. Deze functie is AD INTERIM via Sterling & Holmes.

**Opdrachtgever:**

Het betreft een Silent Search opdracht van Sterling & Holmes.  
Nadere gegevens over het bedrijf en opdrachtgever worden in een later stadium gedeeld.

De organisatie is een hard groeiende marktleider in de Benelux, als onderdeel van een internationaal bedrijf met vestigingen in meer dan 120 landen wereldwijd. Het assortiment bestaat uit bekende A-merken in de categorieën voeding, persoonlijke verzorging, lijmen en gezondheidszorg. Door innovatie en R&D is het bedrijf in staat om regelmatig nieuwe producten neer te zetten en sterke merken te bouwen in vele landen. Het hoofdkantoor – met productielocatie – is gevestigd in de Randstad. De cultuur van de onderneming laat zich kenmerken door kwaliteit, passie voor het product, klantgerichtheid en (vooral) ondernemerschap.

**Functie-eisen:**

HBO-opleiding  
5 jaar relevante sales-ervaring hoofdkantoren Retail (FMCG / Food), vast of interim  
Strategisch en communicatief sterk, goed en overtuigend onderhandelaar  
Ondernemend type, winnaarsmentaliteit, klant- en resultaatgericht  
Business driven, goed georganiseerd, pro-actief, pragmatisch, hands-on  
Vloeiende beheersing Nederlands en Engels



Reageer DIRECT, *mét cv*

Wij ronden deze procedure binnen 2-3 weken af

Contact: Huub Terpstra  
[h.terpstra@sterlingholmes.com](mailto:h.terpstra@sterlingholmes.com)