



Job Title: **Key Account Manager Home & Deco (E-commerce)**
Jb ID: S893
Company: Veepee
Location: Amsterdam
Industry: Fashion / E-commerce / FMCG
Job Type: Full-time

Functie:

Key Account Manager Home & Deco (E-commerce) bij Veepee in Amsterdam, marktleider in online flashverkoop in de Benelux. Zelfstandige functie, verantwoordelijk voor het ontwikkelen en onderhouden van contacten met toonaangevende accounts in Nederland; o.a. Zuiver, WOOD, Tiger & Sealskin, AEG, Gardena, Kärcher, Mattel, Beddinghouse, Wijnvoordeel binnen diverse segmenten van de Veepee Group: Home & Living, Design & Furniture, Kitchen appliances, High Tech, DIY, Garden, Toys, Wine & Gastronomy. Korte lijnen, directe actie en vooral veel eigen initiatief & creativiteit. Je werkt data-driven, klant- en resultaatgericht, mensen waarderen je omdat je altijd een stap(je) extra zet. Je hebt een stevige persoonlijkheid (slim/smart), 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 bij bestaande en new business accounts in Nederland. Je bent goed thuis in de wereld van Home & Deco én E-commerce (een pré) binnen de "tech-organisatie" Veepee; waarbij innovatie, creativiteit, digital, concepten en snelheid de boventoon voeren. De functie is een senior-rol (naast verkoop ook inkoop!) en is gecreëerd vanuit behoefte tot verdere groei en ontwikkeling van de organisatie in Nederland. Je rapporteert rechtstreeks aan de Business Manager Home Deco & New Business Veepee Netherlands.

Opdrachtgever:

Veepee is een "member based" E-tailer, actief in meer dan 12 landen in Europa. Marktleider in online flashverkoop in de Benelux met kantoor in Amsterdam en in Vorst (België). Veepee is een private shopping community en biedt ruim 4 miljoen leden, dagelijks exclusieve verkopen aan van topmerken in fashion, lifestyle en travel. Populaire merken zijn o.a. Levi's, Ray-Ban, G-Star, Marlies Dekkers, Scotch&Soda, BALR, Van Bommel, Tod's, Ralph Lauren, State of Art, Björn Borg, McGregor. In totaal ruim 800 trendy merken die via het platform verkocht worden met voordelen tot 50%-70% korting. Waarbij het aanbod van merken en artikelen dagelijks wisselt, waarbij elke dag nieuwe sales start, die 3 tot 5 dagen lopen. Het hele jaar door is er een gevarieerde mix van artikelen door de samenwerking met ruim 7.000 mode- en lifestylemerken. De cultuur binnen Veepee (Vente-Privee Group) is warm, direct en mensgericht met veel passie en trots voor het platform en de merken. 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 / WO werk- en denkniveau

5-6 jaar relevante sales-ervaring hoofdkantoren Retail / Home & Deco / E-commerce / FMCG

Sterk track record in Fashion en/of E-commerce is een pré

Winnaarsmentaliteit, type ondernemer, teamplayer, ambitieus, pro-actief

Sterk in analyse (BI-tools, Salesforce, Tableau), klant- en resultaatgericht, "can-do"

Business driven, commercieel (verkoop + inkoop), work hard & play hard

Vloeiende beheersing Nederlands en Engels (Frans is een plus)

Reageer DIRECT, *mét cv*

Wij ronden deze procedure binnen 6-8 weken af

Contact:

Huub Terpstra

h.terpstra@sterlingholmes.com