



Job Title: **Account Manager Out-of-Home**
Job ID: S211
Company: Bolsius Nederland
Location: Schijndel - Noord-Brabant
Industry: FMCG / Consumer Products / Out-of-Home / B2B
Job Type: Full-time

Functie:

Account Manager Out-of-Home bij Bolsius Nederland is een veelomvattende en zelfstandige functie. Veel eigen initiatief, directe actie, korte lijnen en daadkrachtig doorpakken. Jij bent verantwoordelijk voor de sales en new business in Out-of-Home, Foodservice groothandels en horeca/restaurants. Je bent een stevige persoonlijkheid, je legt makkelijk contact, een verbinder. Je hebt ruime commerciële ervaring met een goed en relevant netwerk in Out-of-Home / Foodservice. Je bent klant- en resultaatgericht, type ondernemer, sterk in onderhandelen en je kan goed zelfstandig account- en promotieplannen maken voor je klanten. Je bent gedreven, energiek, en assertief. Je bent communicatief sterk en kan mensen overtuigen en meenemen in je plannen (gunning). Je hebt een "can-do" mentaliteit en je ziet overal kansen en gaat eropaf, je bouwt bestaande relaties uit en bouwt nieuwe contacten op. Je werkt in een klein OOH-team met een assistent en je rapporteert aan de Sales Manager Out-of-Home Bolsius Professional.

Opdrachtgever:

Bolsius is een Nederlands familiebedrijf, opgericht in 1870 en een van de belangrijkste kaarsenproducenten in de wereld. Inmiddels uitgegroeid tot Bolsius International met ruim 1000 medewerkers in Europa en een breed assortiment "Home-Ambiance" producten van kaarsen, geur- en deco producten, met de nadruk op design, performance en duurzaamheid. Deze worden wereldwijd verkocht in meer dan 50 landen. De focus ligt op kwaliteit, innovaties en groei van het Bolsius merk, de absolute marktleider in Nederland. Het hoofdkantoor Bolsius Nederland is gevestigd in Schijndel (120 fte), daarnaast heeft Bolsius productielocaties in Boxmeer, Roermond en in Polen. Bolsius is een warm, mensgericht, ondernemend familiebedrijf met een professionele en internationaal georiënteerde bedrijfscultuur. In de organisatie wordt steeds meer gewerkt in cross-functional teams, waarbij iedereen zich prettig moet voelen en zich optimaal kan ontwikkelen. De kernwaarden van Bolsius zijn **MAGIC: Matering – Accessible – Grow – Inspire – Care.**



Functie-eisen:

HBO-opleiding Commerciële Economie of Hogere Hotelschool

4-5 jaar relevante ervaring in Sales- / Account Management

Bewezen trackrecord met A-merken binnen FMCG / Non-Food /OOH

Ervaring op niveau hoofdkantoren Foodservice groothandels, Horeca/restaurants

Relevant en sterk netwerk in Out-of-Home markt, vnl groothandels

Strategisch en communicatief sterk, hands-on en operationeel sterk

Klant- en resultaatgericht, ondernemend type, winnaarsmentaliteit, energiek en assertief.

Business driven, daadkrachtig, proactief, innovatief, work hard, play hard

Ervaring met MS-Office en ERP-systemen is een must

Woonachtig in Noord-Brabant is een pré

Vloeiende beheersing Nederlands en Engels

Reageer DIRECT, mét cv

Wij ronden deze procedure binnen 4-6 weken af

Contact:

Huub Terpstra

h.terpstra@sterlingholmes.com