



Job Title: **Key Account Manager Non-Food Retail**  
Job ID: S539  
Company: Melitta Benelux  
Location: Gorinchem  
Industry: FMCG / Consumer Products / B2B / Retail / NFR / DIY  
Job Type: Fulltime (40-32 uur)

### Functie

Voor onze opdrachtgever Melitta Benelux zijn wij op zoek naar een Key Account Manager Non-Food Retail. Je bent verantwoordelijk voor bestaande en nieuwe klanten binnen het NFR-kanaal, DIY-Garden en Drug-kanaal, o.a. Action en Kruidvat met de producten **Melitta** koffiefilters, **Swirl** (afval- en pedaalemmer zakken) en **Toppits** (bekend van de vershoudfolie, diepvries- en lunch zakjes en aluminiumfolie). Daarnaast ben je ambassadeur én centraal contactpersoon voor de nieuwe productgroep **Domo Living**. Een storage productline uit Italië; dit betreft een opberg/opslag oplossing, een categorie waar door het thuiswerken zeer veel vraag naar is. Bovendien heeft Melitta de exclusieve licentie met o.a. Disney en Marvel voor deze nieuwe productline uit Italië. Je klanten zijn te vinden in Lifestyle, Living en DIY-kanaal. Een uitgebreide presentatie over de bovengenoemde merken, het assortiment en de promotie tools is beschikbaar; we delen deze graag met je in een persoonlijk gesprek.

Deze functie heeft echt alles in zich: sales, key accountmanagement, strategie, NPD, innovatie, marketing, category management, shopper marketing, licenties, new business en bestaande klanten in de Benelux. De ultieme uitdaging waarin je jouw talenten kunt tonen en jouw impact kunt hard maken. En ondanks de zwaarte van de opdracht hoef je niet per se een zeer ervaren professional te zijn om deze functie te mogen vervullen. Wij zoeken een winnaar, een sterke persoonlijkheid, iemand die stevig in haar/zijn schoenen staat. Een verbinder, een teamplayer met aandacht voor merken, klanten en collega's. Een échte dealmaker die met veel enthousiasme en energie resultaat- en klantgericht werkt. Iemand die er elke dag voor gaat en die "eager" is. Je kunt goed luisteren, je bent commercieel ingesteld en een actieve ambassadeur voor de merken van Melitta en Domo Living. Je bent hands-on, creatief en innovatief en uitdagingen stimuleren jou! Je werkt graag fact-based en je bent goed thuis in analyse van klant- en marktcijfers met Nielsen en GfK data. Je rapporteert direct aan de Sales Manager Melitta Benelux in Gorinchem (hybride werken). Deze functie is fulltime (40 uur) of part-time (32/36 uur) in te vullen, inzet is uiteraard het belangrijkste.

### Opdrachtgever:

Onze opdrachtgever Melitta Benelux is onderdeel van het familiebedrijf de Melitta Group, met haar oorsprong in Duitsland (1908) en vestigingen in diverse landen in de wereld. Melitta is als merk bekend van de koffiefilterzakjes, maar is daarnaast ook het bedrijf achter de merken Toppits, Swirl, Granini en Domo Living. Verder maakt Melitta koffiezetapparaten, koffie en andere koffietoebehoren.



Melitta is actief in het Retail- en Foodservice-kanaal, zowel B2C als B2B. Melitta Nederland is gevestigd in Gorinchem en onderdeel van de Melitta Benelux-organisatie (35 werknemers) met een Belgische vestiging in Lokeren. Melitta is een groeiend en gezond bedrijf waar eigen initiatief en ondernemerschap zeer gewaardeerd wordt. Vrijheid en zelfstandig werken in een dynamische omgeving zorgt voor veel creativiteit en een hands-on aanpak richting de nieuwe generatie afnemers. Melitta is marketing-sales organisatie, er wordt met grote regelmaat geïnnoveerd en NPD's geïntroduceerd.

**Functie-eisen:**

Bachelor/Master diploma

5-6 jaar relevante ervaring binnen Sales Retail en/of Non-Food Retail (NFR).

Ervaring binnen DIY-Garden kanaal en/of Drug-kanaal (o.a. Kruidvat) is een pré  
Analytisch sterk, ervaring met data van Nielsen en GfK

Winnaarsmentaliteit, ondernemerstype en sterk onderhandelaar

Gedreven, zelfstandig, pro-actief en hands-on

Teampayer, verbinder, no-nonsense, aanpakker

Organisatorisch en communicatief sterk, business driven en commercieel

Beheersing van Nederlands, Engels (Frans en/of Duits is een zware pré)

**Reageer DIRECT, mét cv**

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

*Sterling & Holmes ziet het als haar verantwoordelijkheid om zorgvuldig met jouw privacy om te gaan. Na het insturen van je cv en/of motivatie worden jouw persoonlijke gegevens verwerkt in ons CRM-systeem. Zonder je uitdrukkelijke toestemming worden deze gegevens nooit met derden gedeeld.*