



Job Title: **Key Account Manager Retail**
Job ID: S544
Company: Refresco Benelux
Location: Maarheeze (Eindhoven)
Industry: FMCG / Food / Retail
Job Type: Full-time

Functie:

Key Account Manager Retail bij Refresco Benelux is een uitdagende en zelfstandige functie. Je bent verantwoordelijk voor de Retail-accounts Jumbo en Lidl. Wij zoeken een gedreven persoon, iemand die kritisch is, "eager", klant- en resultaatgericht. Een winnaar, type ondernemer met een sterke persoonlijkheid, iemand (m/v) die nieuwsgierig is en elke dag net een stapje harder loopt om het (nog) beter te doen. Je bent thuis in Retail Nederland; ervaring met onderhandeling en partnership hoofdkantoren SuperUnie, Jumbo, Aldi/Lidl en/of Albert Heijn. Je werkt graag in een dynamische en snelle organisatie, geen dag is hetzelfde en je bent goed in oplossingsgericht werken, verbinden en teamwork; daarbij zoek je de samenwerking op met collega's en de klanten. Je neemt initiatief, je houdt van aanpakken, bent ambassadeur met een gezonde drive voor Food & Drinks. Je hebt een goed netwerk in Retail Nederland en je bent in staat meerdere producten/categorieën te managen, met name private label. Incl. distributie, logistiek, verpakkingen, productontwikkeling, waarbij innovatie en duurzaamheid (reductie plastic) voorop staan. Je werkt gestructureerd, onderhandelt met power, bent creatief, innovatief en als een partner voor je klanten, waar je intensief contact mee hebt, hier heb je een grote/bepalende rol in binnen het team. Je staat sterk in je schoenen, je hebt een mening en een visie en weet die goed over te brengen, zowel intern als extern. Je kunt goed luisteren en bent iemand die goed relaties kan opbouwen, vertrouwen kan winnen en deals kan afsluiten voor lange termijn. Je bent enthousiast, gedreven, pro-actief en data-driven. Je kunt zelfstandig accountplannen maken, je werkt fact-based en je bent thuis in analyse van klant- en marktcijfers binnen Retail Nederland. Binnen het account-team ben jij het aanspreekpunt en de centrale spil met ondersteuning van Trade Marketing, Inkoop, Supply Chain en de Sales Support-afdeling. Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Manager Retail Nederland in Maarheeze.

Opdrachtgever:

Onze opdrachtgever Refresco Benelux is een van de business units van Refresco Group; 's werelds grootste onafhankelijke bottelaar/producent van frisdranken, vruchtensappen en softdrinks voor vooraanstaande internationale en nationale retailers en A-merkfabrikanten. Refresco heeft meer dan 70 productielocaties in 12 landen en bieden een totale supply chain oplossing, van planning en sourcing van grondstoffen en verpakkingen tot opslag en transport. Refresco Benelux is de BU waar de productie plaatsvindt voor retailers in Nederland en België én nationale en internationale A-merk fabrikanten. De productie vindt plaats in vijf "state-of-the-art" vestigingen, verspreid over Nederland en België; hier werken ca. 1300 medewerkers.



Sinds de oprichting in 1999 is Refresco op eigen kracht en door overnames flink gegroeid. En hoewel de dranken die Refresco voor haar klanten produceert niet de naam "Refresco" dragen, is men trots op de bottel-, verpakings- en serviceoplossingen die zij bieden als "**Beverage Solutions Provider**".

De 5 kernwaarden "Gedreven" – "Verantwoordelijk" – "Wendbaar" – "Excellent" en "Ondernemend" vormen de hoekstenen van het beleid en het succes van de organisatie. Met focus op innovatie zoekt Refresco altijd naar nieuwe en alternatieve manieren om de kwaliteit van de producten en verpakkingen aan te laten sluiten op de wensen van hun klant en consument op een duurzame manier. De komende jaren verwacht Refresco een forse groei in volume, omzet en nieuwe collega's onder het motto "**Our drinks on every table**".

Functie-eisen:

HBO / WO, commerciële richting

7-8 jaar relevante sales-ervaring in Food Retail, bij voorkeur private label (PL)

Ervaring op hoofdkantoren Jumbo, Albert Heijn, Aldi/Lidl en/of Superunie

Je moet processen snappen en PL leuk vinden en begrijpen

Winnaarsmentaliteit, ondernemerstype en overtuigend onderhandelaar

Nieuwsgierig, innovator, gedreven en creatief denker

Commercieel en communicatief sterk, pro-actief, zelfstandig werken

Teamplayer, verbinder, no-nonsense, oplossingsgericht en goed georganiseerd

Strategisch sterk en ook operationeel een aanpakker, hands-on

Vloeiende beheersing van Nederlandse en Engelse taal

Reageer DIRECT, mét cv

Contact: Huub Terpstra
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. Deze gegevens worden gebruikt voor het sollicitatieproces. Zonder je uitdrukkelijke toestemming worden deze gegevens nooit met derden gedeeld.