



Job Title: **Key Accountmanager**
Job ID: S557
Company: Vitakraft
Location: Eerbeek binnenkort Arnhem
Industry: FMCG - Petfood
Job Type: Full-time

Functie:

Key Accountmanager bij Vitakraft, toonaangevend A-merk in voeding, snacks en accessoires voor huisdieren. De producten worden verkocht aan supermarkten, dierenspecialzaken, tuincentra, bouwmarkten en Doe-het-zelf winkels. Het is een prachtig moment om in te stappen; de organisatie staat, de strategie werkt en op basis van de behaalde successen en resultaten is een periode van verdere (exponentiële) groei begonnen. Wat betekent dit voor het ideale profiel van dit (aanstormend?) commercieel top talent? Taakvolwassen neem jij de volledige verantwoordelijkheid over een aantal strategische key accounts in de Benelux. Ervaren in fmcg zijn zaken als jaarafspraken, accountplannen, gebruik marktdata (IRI), marketingplan implementatie, category management, business update & forecasting bekende begrippen. Een goede communicator die doortastend de juiste vragen stelt. Een sterke ambassadeur die gedragen wordt door de organisatie. Met bovenal een hele sterke wil om te winnen en resultaten te behalen. Performance, account ontwikkeling en Vitakraft helpen versnellen, zijn kernwoorden voor de opdracht. In deze functie rapporteer je aan de Sales Manager. Dit betreft nieuwe functie als uitbreiding van het team passend bij de voorspoedige groei en ontwikkelingen. Bij Vitakraft wordt hybride gewerkt.

Opdrachtgever:

Vitakraft draagt bij aan het geluk en de gezondheid van dier en mens! Het is de missie en die is in alle facetten van de bedrijfscultuur terug te vinden. De passie, de professionaliteit, de kwaliteit, de communicatie en het team. Het is geen verrassing dat de Benelux-vestiging een toonaangevend en vooruitstrevend onderdeel is binnen de internationale, van origine Duitse (in 1837 opgerichte), organisatie. Het team is niet groot en daarmee persoonlijk. Groot genoeg overigens om met passie zeer professioneel naar buiten te treden. Een mooie open warm menselijke cultuur waar leren, continue verbetering (en dus ook fouten maken) moet. Het is een van de weinige werkgevers waar je niet altijd een oppas voor je huisdier nodig hebt.

Functie-eisen:

HBO

>3 jaar key account ervaring (FMCG)

Affiniteit met de dierenbranche

Klant-, markt- en resultaatgericht.

Business driven, commercieel, work hard & play hard



Uitstekende beheersing Nederlands en Engels, Frans is een pré

Reageer DIRECT, mét cv

Wij ronden deze procedure binnen 6-8 weken af

Contact: Stefan van der Valk
s.vandervalk@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 en worden maximaal 1 jaar bewaard.