



**Sterling & Holmes**  
executive search ~ recruitment

Job Title: **Key Account Manager - Kruidvat Benelux**  
Job ID: S617  
Company: Nutrition & Santé  
Location: Breda  
Industry: Food Retail / Non-Food Retail / Consumer Brands  
Job Type: Full-time

### **Functie:**

Key Account Manager bij Nutrition & Santé in Breda is een zeer uitdagende én veelomvattende functie. Je bent verantwoordelijk voor het belangrijkste Retail-account: Kruidvat Benelux (het AS Watson account).

Nutrition & Santé is bekend van de merken Céreal, Isostar, WeightCare, WeCare en Modifast en actief in drie segmenten: Healthy Nutrition, Active Nutrition (Slimming & Sport), Vegetal Nutrition.

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 op hoofdkantoor-niveau. Je bent goed in het managen van meerdere productcategorieën. Je werkt gestructureerd, onderhandelt met power, bent creatief, innovatief en als een partner voor je klantrelatie Kruidvat, waar je intensief contact mee hebt. Daarnaast ben je ook verantwoordelijk voor een aantal andere klanten zoals Dirk/DEKA, dit is in overleg nader in te vullen. Je bent een teamplayer, enthousiast, gedreven, flexibel, pro-actief en je neemt initiatief. Je houdt van aanpakken, bent ambassadeur met een gezonde drive voor (gezonde, veggie en sport) producten. Je staat sterk in je schoenen, je hebt een mening en een visie en weet die goed over te brengen. Je kunt goed luisteren en bent iemand die goed relaties kan opbouwen en vertrouwen kan winnen. Je kunt zelfstandig accountplannen maken, je werkt fact-based en je bent analytisch sterk in klant- en marktcijfers binnen Retail (Nielsen, IRI). Het Salesteam in Nederland bestaat uit 5-6 medewerkers en je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Director Benelux.

### **Opdrachtgever:**

Onze opdrachtgever Nutrition & Santé is een dynamische en aansprekende internationale organisatie met betrokken medewerkers. Al 90 jaar innovatief en vernieuwend met gezondheidsproducten. De centrale missie: "*Design natural and active nutritional solutions for body and mind well-being*" is uiteraard prachtig om voor te werken. Nutrition & Santé is actief in 40 landen met 30 lokale en internationale merken binnen drie segmenten: Healthy Nutrition, Active Nutrition (Slimming & Sport), Vegetal Nutrition. Met bekende merken als Céreal, Isostar, WeightCare, WeCare en Modifast.



Het kantoor in Nederland is gevestigd in Breda en de cultuur van de onderneming laat zich kenmerken door kwaliteit, passie voor (Health) Food, klantgerichtheid en ondernemerschap.

De voertalen binnen de organisatie zijn Nederlands en Engels (Frans is een pré). Binnen het bedrijf is het mogelijk om hybride/online te werken. Het hoofdkantoor is gevestigd in Vilvoorde (Brussel) België.

***Let's work together on a bright & healthy future!***

**Functie-eisen:**

HBO-opleiding, commerciële richting

5-6 jaar relevante sales ervaring met Retail bij Foodbedrijf of Non-Food-Retail (NFR)

Gezonde voeding en sport(voeding) zit in je DNA

Winnaarsmentaliteit, ondernemertype en overtuigend onderhandelaar

Nieuwsgierig, innovator, gedreven en creatief (out-of-the-box)

Commercieel en communicatief sterk, pro-actief, zelfstandig

Teampayer, verbinder, no-nonsense, goed georganiseerd

Data- en business driven, analytisch sterk, ervaring met Nielsen/IRI

Aanpakker, hands-on, maar ook strategisch goed onderlegd

Betrokken, snel kunnen schakelen, oplossingsgericht, planmatig werken

Vloeiende beheersing Nederlands en Engels

**Reageer DIRECT, mét cv – Exclusief via Sterling & Holmes**

Contact: Sandra Baaijens  
[s.baaijens@sterlingholmes.com](mailto:s.baaijens@sterlingholmes.com)