



<https://oxilary.nl/vacatures/account-manager-retail-belgie-en-frankrijk/>

## Account Manager Retail (Nederland en België)

### Bedrijfsomschrijving

Onze relatie kenmerkt zich als een bekende producent van onder andere hun eigen A-merken. Verder zijn zij in Nederland bijzonder goed vertegenwoordigd ten opzichte van België en Frankrijk. Door een breed assortiment zijn zij goed vertegenwoordigd in hun segment. Ook is een kleine 40% van hun omzet afkomstig uit het produceren van private label.

Met een actuele omzet van €80mio per jaar, is het onze relatie goed gelukt om groei te realiseren in enorm concurrerende markt waarbij je het opneemt tegen stevige tegenstanders met miljarden omzet. Tot op heden is het goed gelukt om een belangrijke positie te behouden binnen de schappen van cafetaria's, sportcentrums, supermarkten, tankstations en andere denkbare plaatsen.

### Wat houdt de taak in?

In de positie als Key Accountmanager, word je verantwoordelijk voor een belangrijke groep van klanten voor de organisatie. Dat zullen ook voornamelijk je eigen klanten zijn in eerste instantie. Je kan denken aan alle belangrijke retailers in België en Frankrijk. Er zijn veel contacten die reeds bestaan en vanuit jouw werkervaring moet je exact weten hoe je met hen tot gevlochten afspraken kunt komen. Het enige doel is het versterken van jouw positie. Daarom ken je de Belgische en Franse markt door en door en weet je de klant te activeren namens de consumenten. In deze job is er enorm veel terrein te winnen aan nieuwe klanten en omzet. Omdat je producent bent en een grote organisatie achter je hebt staan, heb je alle ingrediënten in huis voor een succes.

### Wat heeft de ideale kandidaat?

- Minimaal 5 jaar ervaring als retail accountmanagers op hoofdkantoonniveau.
- Ervaring met Franse en Belgische retailers.
- Ambitie om door te groeien en teams aan te sturen.
- Werkt liever bij een A-merk.
- Werkt liever bij een producent.
- Kennis van marketing, category management, en trade marketing.
- Creatieve ervaring binnen het ontwikkelen van succesvolle shopper activation en acties.
- Kennis van het managen van A-merken én private label.
- Uitstekende beheersing van de Franse, Engelse en liefst ook Nederlandse taal.
- Bereidheid om te reizen voor werk door België, Frankrijk en Nederland.

### Wat krijg je ervoor terug?

- Een uitdagende werkplek waar je veel kunt ontwikkelen en vrijheid krijgt.
- Een uitstekend marktconform salaris afhankelijk van ervaring.
- Perspectief om binnen 3 jaar Sales Manager te kunnen zijn.
- Kans om met een breder portfolio aan klanten te kunnen werken.
- Kans om met een divers assortiment van sterke producten te werken.
- Goede secundair arbeidsvoorwaardenpakket zoals een auto, laptop en mobiele telefoon.
- Kans om nieuwe drankjes intern te laten ontwikkelen en deze op de markt

### Type dienstverband

Full-time

### Beginning of employment

25-10-2019

### Duration of employment

Onbepaalde tijd

### Industry

FMCG / Retail

### Job Location

Nieuwegein

### Uren per week

40 uren

### Salarisindicatie

4500

### Plaatsingsdatum

september 16, 2019

te laten brengen.

- Goede perspectieven, sparringspartners, en kennis in huis om veel te leren en te ontwikkelen.

### **Contact voor vragen**

Indien u belangstelling heeft voor deze vacature, of nadere informatie wilt, kunt u contact opnemen met Kaspar Karimi (Headhunter Oxilary) tel.0614738542 e-mail:

[k.karimi@oxilary.nl](mailto:k.karimi@oxilary.nl)