

Word jij onze nieuwe...



International Key Account Manager Retail

Vitacress Real is een van de leidende kruidenspecialisten van Europa. We're on a mission met ons jonge en sterk groeiende bedrijf... Beter, gezonder en smaakvoller eten. Het is ons doel om het leven een beetje gezonder, vrolijker en smakelijker te maken door het toevoegen van natuurlijke smaakmakers! Want het leven is zo veel leuker met goed en gezond eten! :) #wesmile

Op meerdere internationale locaties worden jaarrond kruiden geteeld, om op deze manier te zorgen dat we het gehele jaar een constante kwaliteit kunnen bieden. Wij telen op plekken waar het product op de meest natuurlijke en duurzame wijze groeit. Daarom telen we onder andere in Nederland, Duitsland, Engeland, Spanje, Portugal en Kenia.

Op de vestiging in Venlo worden deze vers geteelde kruiden vervolgens verpakt voor de Europese afzetmarkt en de internationale consument. Als je binnenkomt in ons pand in Venlo proef je de versheid en de energie van Vitacress Real. Je wordt besmet met de passie voor het product. Centraal staan vier waarden die bij alle collega's voelbaar zijn. **We Grow, We Care, We Inspire and We Smile.**

Als iemand in de kroeg je vraagt wat voor werk je doet, zeg jij:

“Ik ben de dirigent van het retail-account en zorg er samen met ons klanten team, bestaande uit de Categorie Management, Supply Chain, Marketing en Productie, voor dat de klant optimaal wordt bediend”

Maar, in het echt doe je natuurlijk veel meer...

- Je zorgt voor de groei van de omzet en winstgevendheid van onze retail klanten.
- Daarbij ontwikkel en onderhoud je de sterke relaties met onze klanten in de verschillende landen.
- Jij bent de creatieve initiatiefnemer bij het bedenken, verkopen en uitrollen van nieuwe producten en concepten bij onze klanten. Je zet je eigen creativiteit graag in om collega's en klanten te verrassen en te inspireren met nieuwe concepten.
- Onderhandelen van prijzen op land-niveau in samenwerking met onze Commercial Manager.
- Je bent de spin in het web van het klanten team van onze retail klanten. Klantplannen, promoties, nieuwe producten, nieuwe concepten en de te nemen acties bespreek je met marketing en category management. Je bewaakt de voortgang zodat alles tijdig, compleet en hoog op de lat van inspiratie richting de klant kan.
- Je bent budgetverantwoordelijk voor de omzet, volume en winstgevendheid van jouw retail klanten.

Om je een nog beter beeld te geven... Just another day at the office

Om 8 uur start je met een store-check bij onze klant, je beoordeelt de kwaliteit en aanwezigheid van onze producten. Deze kritische bevindingen deel je in de store-check app. Om 9 uur sluit je aan bij de Sunrise meeting, hierin vertegenwoordig je de klant en meld je bijzonderheden en geef je collega's die een top job hebben gedaan een compliment. Hierna heb je een meeting met onze Commercial Manager Guido, samen bespreek je de performance, de voortgang van projecten bij de klanten en openstaande actiepunten. Na een kort informeel koffiemomentje met jouw collega Wouter ga je een meeting in met onze Managing Director Ralph en Guido om samen de strategie voor onze grootste klant te bespreken. Jouw input en bijdrage is onmisbaar want jij kent de klant en de markt als geen ander.

Tijd voor wat ontspanning 😊! In ons Greenhouse Café neem je even een soepje samen met Carlijn en Annemiek. Even tijd om bij te kletsen. Direct na de pauze ga je weer met energie de klanten team meeting in.

Samen met Carlijn (onze Category Development Manager) en Annemiek (onze Sr. Marketeer) bespreek je de performance en het Basilicum voorstel dat naar onze klant gaat. Carlijn heeft vanuit onderzoek de onderbouwing toegevoegd en Annemiek heeft de marketingsaus over het concept gedaan. Jullie zijn enthousiast!

In de middag check je samen met onze Supply Chain goeroe Wouter of alle bestellingen op tijd binnen zijn en wat de inschatting is qua afname. Moeten we extra produceren om 'onverwachte' pieken op te vangen of niet?

De klok slaat alweer 15:00, de tijd vliegt... Je belt met onze klant om het laatste citroengras voorstel te bespreken. Daarna ga je de activiteiten-kalender voor de klant vullen met nieuwe afspraken die je gemaakt hebt voor Frankrijk. Je deelt de update met je klanten team, Ralph en Guido.

Je dag zit er bijna op, je checkt de laatste status van productie bij onze Productie Manager Stijn nog even en dan is het tijd om naar huis te gaan, morgen weer een nieuwe dag 😊.

Om succesvol te kunnen zijn als onze nieuwe kruidentopper bezit je de volgende ingrediënten:

- Passie en drive als het gaat om Accountmanagement en Category Management!
- Een HBO werk- en denkniveau. Bij voorkeur heb je een commerciële opleiding afgerond.
- Minimaal 5 jaar werkervaring waarbij je relevante internationale ervaring hebt opgedaan als Accountmanager of bijv. Key Account Manager in de Retail (Food). Category Management is jou zeker niet vreemd.
- Je bent goed met data en kunt deze praktisch vertalen naar onze klantbehoefte.
- Je draagt actief bij aan de sfeer binnen het gehele team en werkt nauw samen met alle teams in de organisatie. Teamwork is essentieel.
- Wij houden van een positieve instelling 😊. Denken in oplossingen en kansen is voor jou vanzelfsprekend.
- Uiteraard heb jij goed ontwikkelde commerciële voelspriet en weet jij als geen ander aan te voelen wat onze klant nodig heeft.
- Je bent goed in het bewaken van overzicht en communiceert op diverse niveaus. Jij krijgt mensen op een positieve manier in beweging en creëert een omgeving waarin het klantenteam kan excelleren.
- Je bent goed in communiceren, zowel mondeling als schriftelijk. Je spreekt en schrijft goed Nederlands, Duits en Engels.

Maar dit doe je niet alleen... ons Sales en Marketing-dreamteam

Het team Sales en Marketing bestaat uit 7 personen. We hebben 5 Sales toppers in ons team (Foodservice en Retail) en 2 Marketing masterminds. Onze klanten staan centraal binnen dit team! Samen zorgen voor ontwikkeling bij de klant en manieren bedenken hoe we onze producten en concepten sneller bij de consument in het winkelmandje weten te krijgen. Dit natuurlijk in combinatie met maximale waarde en beleving. Dit wordt door dit jonge, maar kundige team gedaan met enorm veel passie en bevoegdheid.

Wat maakt werken bij Vitacress Real leuk?

We Grow. Een enorme drive, een enorme groei. Sinds de start van Vitacress Real zo'n 7 jaar geleden is onze omzet jaarlijks met minimaal 60% gegroeid. Deze ambitie blijven we ook de komende jaren waarmaken. En dit doen we met z'n allen. Ons team bestaat uit mensen die het maximale uit zichzelf en teamgenoten willen halen. **We Inspire.** We waarderen initiatief en input en geloven dat dit onze organisatie beter maakt. Hier is ook volop ruimte voor. Samen bereik je immers meer. Doordat Vitacress Real actief is in een nichemarkt en veel nog verder geoptimaliseerd en ingericht kan worden, lever jij een belangrijke waarde. Jij bent continu een succesonderdeel van het proces.

We Care. Opleiding of cursus? Tuurlijk! Groei en ontwikkeling vinden wij essentieel. Tevens geniet je dagdagelijks samen met je collega's van een heerlijke verse soep, met de beste kwalitatieve kruiden! Er wordt hard gewerkt, maar ook de social talk wordt gestimuleerd door voor of na werktijd je flink in het zweet te werken in de gefaciliteerde fitnessruimte. Of win jij de battles met de tafeltennis games. **We Smile.** Ongekend goede werksfeer waar hard werken en plezier maken hand-in-hand gaan. Onze jaarlijks terugkerende Social Calender staat gevuld met leuke teamevents.

Kom jij ons dreamteam versterken? Dan krijg jij van ons:

- Een super dynamische werkomgeving met getalenteerde collega's die elkaar naar een hoger niveau willen brengen. Je wordt opgenomen in een kennisorganisatie die groeit en die beleving en kwaliteit centraal stelt.
- Je werkplek is ingericht, je 2 bureauschermen en de trapfiets onder de tafel staan klaar.
- Munt, tijm, rozemarijn (of ieder ander kruid), zoveel als je wil!
- Dagelijks gratis vers fruit en soep in ons eigen 'Greenhouse Café'.
- Kosteloos toegang tot de Vita-Gym, zodat je fit blijft in body én mind.
- Vrijheid en flexibiliteit, jij bent de regisseur van je agenda.
- Mogelijkheid tot thuiswerken.
- Een mooie auto.
- Een vergoeding voor je oude dag.
- Een geweldige kans om kennis te delen in een omgeving met ruimte voor eigen initiatief en persoonlijke ontwikkeling.

Wij kijken uit naar je cv! Mocht je nog twijfelen of heb je vragen wat deze functie zo tof maakt? Bel dan gerust. Voor een kijkje in onze organisatie verwijzen we je naar onze website die zeker de moeite waard is om te bekijken.