

Koninklijke de Kuyper is opgericht in 1695 en een 100% familiebedrijf. Koninklijke de Kuyper is een bekend bedrijf dat wereldwijd premium likeuren en gedistilleerd verkoopt. We exporteren naar meer dan 100 landen en hebben ambitieuze groeiplannen. We zijn trots op ons ondernemerschap en creëren merken die gebaseerd zijn op een goed begrip van wat consumenten motiveert.



Dit resulteert in sterke, relevante en aantrekkelijke merken die passen in de life style van onze klanten. Met deze manier van werken willen we de partner zijn waar onze on- en off-trade klanten de voorkeur aan geven.

De organisatie heeft haar hoofdkantoor in Schiedam en is competitief, heeft een platte structuur en een hands-on karakter. Onze werknemers zijn betrokken, agile en gedreven door de consument.

Koninklijke de Kuyper BV in Schiedam is op zoek naar een fulltime

## Key Account Manager Ahold

Vervul jij naast het relatiebeheer ook graag een adviserende rol? Heb jij een sterke affiniteit met de dranken business en beschik jij over uitstekende Sales vaardigheden? Kan jij onze producten met kennis en veel passie aan onze Key Accounts verkopen? Dan heeft Koninklijke de Kuyper een mooie uitdaging voor jou!

### De functie

In deze functie ben jij (mede)verantwoordelijk voor de verkoopresultaten en winstgevendheid van onze merken. Als Key Account Manager leidt en ontwikkel je duurzame relaties op hoofdkantooniveau met een aantal Key Accounts. Daarbij realiseer je samen met het sales team winstgevendende omzetkansen voor de organisatie. Je bent verantwoordelijk voor de vertaling van het strategische plan naar een specifieke salesstrategie voor onze klanten. Met jouw resultaatgerichte instelling, uitstekende onderhandelingsvaardigheden, overtuigingskracht en commerciële ervaring binnen de FMCG, zorg jij dat het marktaandeel, de verkrijgbaarheid, het volume en de zichtbaarheid van onze producten (nog) sterker wordt. Je denkt als vanzelfsprekend vanuit de category en weet goed te schakelen tussen de merken. Je weet salesdrive met creativiteit en zakelijkheid te combineren voor optimale ontwikkeling van de merken.

### Jouw belangrijkste taken:

- Verantwoordelijk voor het behalen c.q. overtreffen van de salestargets bij de strategische Key Accounts Albert Heijn en Gall & Gall
- Het maximaliseren van winstgevendheid d.m.v. inzet van de juiste assortiments-, verpakkingen- en promotiestrategie.
- Het managen van het verkoopplan voor Nederland gebaseerd op de commerciële prioriteiten en afgesproken plannen voor de Key accounts retail.
- Het managen van afprijzingen, promoties en budgetten bij de Key accounts retail.
- Het adviseren van de Sales Director NL over het managen van de performance van markten / verkoopkanalen / accounts en het rapporteren van de forecast en budgetten aan de De Kuyper organisatie.
- Het adviseren van Sales Director NL over het assortiment, de kansen in de Nederlandse markt, de belangrijkste verkoopkanalen en concurrerende activiteiten.
- Het adviseren van de Marketing- en Customer marketing managers over het assortiment en kansen in de markt.

### De geschikte kandidaat beschikt over de volgende competenties, kennis en vaardigheden:

- Je hebt een commerciële opleiding op HBO/WO niveau en minimaal 3 jaar ervaring in een soortgelijke sales functie in een organisatie in de FMCG markt, bij voorkeur in de wijn, het gedistilleerd of de luxe goederen branche.
- Je bent analytisch, gestructureerd, en kan je op basis van overtuigingskracht, argumentatie en relatiebeheer, je doelen voor elkaar krijgen.
- Je hebt een sterke klantgerichte houding en het vermogen om een goede en transparante relatie te onderhouden met interne belanghebbenden en klanten.
- Je beschikt over uitstekende onderhandelingsvaardigheden en je bent communicatief sterk.
- Je bouwt succesvolle, effectieve, langdurige relaties.
- Je beschikt over uitstekende probleemoplossende en besluitvormende vaardigheden.
- Je hebt het vermogen om meerdere taken onder stressvolle omstandigheden te managen.
- Je beschikt over uitstekende Engelse en Nederlandse communicatievaardigheden, zowel schriftelijk als mondeling.

**Ons aanbod**

Naast veel afwisseling in een hoogwaardig en open werkklimaat, biedt Koninklijke de Kuyper je alle ruimte voor eigen initiatief en hechten we zeer aan korte lijnen en directe, persoonlijke communicatie. Daarnaast vinden wij persoonlijke ontwikkeling belangrijk en krijg je de kans om je binnen je functie te blijven ontwikkelen. Ons arbeidsvoorwaardenpakket mag er zijn en omvat onder andere een goed salaris, een bonus en een goede verlofregeling. De functie biedt uitzicht op een vaste aanstelling.

**Solliciteren?**

Ben je enthousiast geworden en wil jij solliciteren? Stuur dan jouw CV en motivatiebrief naar [pz@dekuyper.nl](mailto:pz@dekuyper.nl). Voor meer informatie over deze vacature kun je contact opnemen met Ingeborg Reuser (HR Director) of Lucien Heusy (Managing Director De Kuyper Nederland) T: 010-4279700

**Acquisitie n.a.v. deze vacature wordt absoluut niet op prijs gesteld**