

De Kuyper Royal Distillers is founded in 1695 and a 100% family owned company.

De Kuyper Royal Distillers is a well-known, global premium liqueurs and spirits company, exporting to over 100 countries and aiming for ambitious growth plans.

We take pride in being entrepreneurial and create brands that are based on deep understanding of consumer motivations and insights.



This results in strong, relevant and attractive brands that fit our consumer's life style.

With this way of working we want to be the preferred partner for on and off trade customers.

The organization with her headquarters in Schiedam is competitive, has a flat structure and a hands on character. Our employees are engaged, agile and driven by the consumer.

Koninklijke de Kuyper B.V. is op zoek naar een full-time (38 u.)

Global Account Manager E-Commerce

Customer Marketing

Dagelijks management van E-commerce door middel van een helicopterview, samenwerken met collega's om een omni-channel approach te maken en hands-on hieraan bij te dragen.

De functie:

De Accountmanager werkt rechtstreeks samen met (digitale) market places, pure-spelers en onze partners in lokale markten om hen te ondersteunen bij onze e-commerce-activiteiten. De global accountmanager E-commerce ondersteunt ook andere afdelingen van De Kuyper bij het realiseren van de beste aanpak voor click & mortar-winkels en speelt een cruciale rol bij het integreren van E-commerce in de dagelijkse activiteiten van De Kuyper. Het gaat niet alleen om het maken van plannen, maar ook om het zien van kansen en deze direct implementeren in nauwe samenwerking met collega's van Brand Management en Customer Marketing.

- Verantwoordelijk voor de performance van conversieplatformen op zowel lokaal als internationaal niveau.
- Budget houdende rol om conversie te kunnen draaien op de conversieplatformen (content, media, etc.). Customer P&L verantwoordelijk.
- Adviserende rol richting Global Brand managers (drive experience) over hoe awareness ingezet kan worden op deze platformen ten behoeve van conversie.
- Verantwoordelijk voor het sluiten van structurele deals met global E-com klanten op hoog niveau en lange termijn.

Jouw belangrijkste taken:

- Creëren, ontwikkelen en implementeren van een wereldwijde hands-on E-commercestراتيجية die gericht is op tactieken en conversie, die direct inspeelt op merkstrategieën, cruciale merkassets gebruikt en die maximaal gebruik maakt van online verkoop.
- Beïnvloeden van de interne organisatie om de focus op het belang van E-commerce te vergroten, om de online verkoop te stimuleren en het digitale denken voor De Kuyper wereldwijd stimuleren.
- Al het werk op het gebied van E-commerce en advies tussen wereldwijde richtlijnen en lokale ondersteuning bij uitvoering, contentontwikkeling en asset-implementatie.
- Verbeteren van de customer journey en klantervaring binnen de pure players van E-commerce activiteiten voor het De Kuyper portfolio wereldwijd door normen en processen te definiëren en te zorgen voor de juiste stakeholderbetrokkenheid en aandacht. Ervoor zorgen dat wereldwijde digitale consumententrajecten in overeenstemming zijn met de waarden van het merk en de lange termijn visie. Gebruik de kennis als input voor click & mortar.
- Identificeren van groeikansen en potentiële digitale partnerschappen met een analytische, gegevens gestuurde aanpak en het implementeren van plannen om de gestelde online verkoopdoelen te bereiken.
- Ontwikkelen van een E-tailer- en 'click & mortar'-retailerplan per geïdentificeerde klant (pure players) om de verwachte verkoopresultaten en customer journey-platforms te realiseren.

- Ondersteunen van het interne team en externe belanghebbenden en ze uitdagen uit met betrekking tot E-commercestراتيجية en digitale denkprocessen.
- Brede kennis hebben van het beheer en de configuratie van gegevensverzameling, gegevensarchitectuur en zakelijke ontwikkelingsmogelijkheden voor verschillende gegevensbronnen. Genereren van waardevolle inzichten.
- Beheren van de ontwikkeling en openbaarmaking van digitale activa voor E-commerce-inhoud (d.w.z. Amazon A+) op een zodanige manier dat de time-to-market wordt geminimaliseerd, verspilling wordt geminimaliseerd en een maximale hefboomwerking wordt bereikt in het digitale universum voor pure spelers.
- Adviseren over wereldwijde marketing om ervoor te zorgen dat de inhoud volledig is geoptimaliseerd voor E-commercedoelinden.

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

- Een achtergrond in E-commerce, met minimaal 4 jaar ervaring in een zelfstandige E-commerce accountmanagementfunctie bij een internationaal opererend blue chip bedrijf of vergelijkbaar.
- Basiskennis van digital advertising (social, display, marketplaces & search advertising) & retail media.
- Als E-com accountmanager bezit je voldoende kennis van de verschillende digitale (retail) media kanalen (hoe je campagnes moet beoordelen/optimaliseren).
- Data driven track record: weten hoe je data moet analyseren en interpreteren om campagnes/strategieën op een data gedreven manier te optimaliseren.
- Passie voor detailhandel en gedistilleerde dranken.
- Goede beheersing van Excel, Google Data Studio en andere dataplatforms.
- Kennis van en ervaring met PIM-systemen en partnerportals (waaronder Amazon).
- HBO of universitair diploma.
- Je hebt sterke onderhandelingsvaardigheden, je bent een echte teamspeler, bent erg hands-on en komt je afspraken na.
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal uitstekend in woord en geschrift.

De Kuyper

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 medewerkers zijn betrokken, agile en gedreven door de consument.

Ons aanbod

Naast veel afwisseling in een hoogwaardig en open werkklimaat, biedt Koninklijk 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 de functie omvat onder andere een marktconform salaris, een eindejaarsuitkering en een goede verlofregeling. De functie biedt uitzicht op een vaste aanstelling.

Solliciteren?

Ben je enthousiast geworden en wil je solliciteren? Stuur dan jouw CV en motivatiebrief naar pz@dekuiper.nl t.a.v. I. Reuser (HR director)

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