

Koninklijke Peijnenburg, onderdeel van Lotus Bakeries N.V., is een succesvolle levensmiddelenfabrikant van kwalitatief hoogstaande consumentenproducten. Het bedrijf produceert o.a. ontbijtkoek en koekjes onder de merken Peijnenburg, Snelle Jelle, Wieger Ketellapper, Echte Enkhuizer en Lotus. Daarnaast zijn wij ook sterk vertegenwoordigd in "Healthy Snacking" met onze merken Nakd, BEAR en Kiddylicious.

Voor het hoofdkantoor in Geldrop zoeken wij een nieuwe collega

Accountmanager Out of Home

40 uur per week

Deze smaken hebben wij te bieden:

De Accountmanager (AM) is mede verantwoordelijk voor de verkoop van alle merken binnen het portfolio van Koninklijke Peijnenburg in het Out of Home (OOH) kanaal. We zijn op zoek naar een inspirerende sparringpartner voor het team en een gewaardeerde contactpersoon/ adviseur voor de klanten. Je bent een echte Salestijger met een no-nonsense mentaliteit. In deze rol bouw je samen met het team aan de zichtbaarheid van de merken in de totale OOH markt, je bent verantwoordelijk voor een gevarieerd klantenpakket zoals inkooporganisaties, groothandels, eindklanten in de diverse kanalen Catering, Leisure, Horeca, Petrol en Lotus inside. Je denkt en werkt mee aan het strategische plan binnen OOH.

In deze functie rapporteer je aan de Sales Manager Out of Home.

De kern van je taken:

- Actief nieuwe klanten binnenhalen, bestaande klanten voller maken en de positie van onze merken in de OOH markt groter maken.
- Behalen van de gestelde rendement- en groeidoelstellingen, zodat de totale OOH verkoopdoelstellingen worden behaald.
- Gebruiken van je analytische skills voor tracking van alle prestaties op accountniveau, als basis voor het continue schakelen op de KPI's (distributie, promotie, prijs, marktaandeel, volume en winstgevendheid).
- Nauw monitoren van de ontwikkelingen van jouw klanten, zodat je tijdig kunt inspelen met doel de zichtbaarheid van onze merken te vergroten en de totale omzet bij je klanten en kanaal te maximaliseren.
- Optimaliseren en bewaken van de OOH kanaal strategie om te bepalen hoe we vanuit marketingperspectief als ook salesperspectief gebruik kunnen maken van mogelijkheden binnen bestaande en nieuwe kanalen.
- Je bouwt zelfstandig en doelgericht aan de business, bent vasthoudend en alleen tevreden met echt mooie resultaten.

Hoe jij zorgt dat de koek nooit op is:

- WO opleiding (of vergelijkbaar werk- en denkniveau).
- Je bent een echte teamplayer, hebt passie voor merken, beschikt over overtuigingskracht, gericht op de klantrelatie en besluitvaardig.
- Je hebt minimaal 1 jaar werkervaring in een commerciële functie binnen FMCG of retail (Sales/Marketing).
- Je beschikt over analytisch vermogen en hebt uitstekende communicatieve vaardigheden.
- Je hebt affiniteit met Sales en bijt je hier graag in vast om dit door te ontwikkelen.

Ben je geïnteresseerd in deze uitdagende functie?

Stuur dan je CV voorzien van een korte motivatie naar recruitment@peijnenburg.nl

