



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 zijn wij op zoek naar:
Supervisor Account Services
40 uur per week

Deze smaken hebben wij te bieden:

Als Supervisor Account Services heb je een dubbele rol: enerzijds ben je actief als Supervisor Binnendienst, anderzijds ben je verantwoordelijk als Junior Accountmanager voor de klant Jumbo. Je maakt deel uit van het salesteam waarbinnen jij het Jumbo team gaat versterken in samenwerking met de verantwoordelijke National Accountmanager Jumbo. Het totale binnendienst team bestaat uit 5 personen, waarbinnen jij als Supervisor Binnendienst een coördinerende en overkoepelende rol hebt in continuering en optimalisatie van bestaande processen. Daarnaast werk je aan (verbeter)projecten, waarbij eigen inbreng en ideeën aangemoedigd worden.

Bij Jumbo zijn wij vertegenwoordigd in diverse categorieën; Broodvervangers/Ontbijtkoek, Tussendoor, Koek, Broodbeleg, Chocolate, IJs, Snoep en Babyvoeding. Jij bent voor Jumbo hét aanspreekpunt voor alle operationele zaken, zo zorg je voor het opbouwen van een duurzame relatie met de klant. Met jouw commerciële blik, proactiviteit en hands on mentaliteit zorg je ervoor dat de verkrijgbaarheid van al onze producten nog beter wordt!

De kern van je taken:

Supervisor Account Services:

- Een sturende rol in het opzetten en onderhouden van alle interne sales processen welke een effectieve verkoopafdeling bevordert
- Oplossingen aandragen en vastleggen in procedures en waarborgen dat deze nieuwe procedure wordt opgevolgd
- Coördinerende rol richting de binnendienst collega's om standaard werkwijzes te borgen
- Spin in het web functie richting o.a. de afdeling Logistiek met als doel om de sales forecast te optimaliseren;
- Consolidatie van data t.b.v. analyses

Junior Accountmanager:

- Commerciële ondersteuning op de desbetreffende klant
- Verantwoordelijk voor een efficiënte uitvoering, planning, vastlegging en evaluatie van landelijke promoties
- Een continue afstemming met de desbetreffende contactpersonen bij de klanten, ten aanzien van assortiment, promoties en activiteiten
- Het onderhandelen met de klant over commerciële en operationele zaken, binnen de afgegeven kaders
- Het ondersteunen van de National Accountmanager d.m.v. het maken van klantanalyses, het voorbereiden van klantgesprekken m.b.v. omzet- en volume rapportages, promotie-analyses middels 7even, IRI en GFK data

Hoe zorgt jij dat de koek nooit op is?

- Je bent in het bezit van een HBO- of WO-diploma;
- Je hebt minimaal 2 jaar relevante werkervaring;
- Je hebt passie voor merken en food.
- Ervaring binnen de FMCG-branche is een pré;
- Je bent commercieel, analytisch en houdt makkelijk overzicht
- Je bent pro-actief, hebt een hands-on mentaliteit en gaat geen uitdaging uit de weg
- Je bent een teamspeler en een spin-in-het-web
- Ervaring in een commerciële binnen- of buitendienst is een pré
- Ervaring met SAP is een pré



Wat voor ons gesneden koek is

Als je bij ons in dienst treedt, wacht je een afwisselende baan met enthousiaste collega's in een dynamische en succesvolle organisatie met een platte organisatiestructuur. De cultuur binnen onze organisatie laat zich omschrijven als informeel en open met een no-nonsense mentaliteit. Wij stimuleren durf en teamgeest bij onze medewerkers. Met onze flexible work policy heb je bij Koninklijke Peijnenburg ook de kans om gedeeltelijk vanuit huis te werken.

Enthousiast? Word jij razend enthousiast van deze vacature solliciteer dan nu door je brief en CV te sturen naar recruitment@peijnenburg.nl

