
CATEGORY ACCOUNT MANAGER

ORGANISATIE

In 2005 besloten de oprichters van Tony's Chocolonely onder het motto "if you can't beat them, join them" hun eigen slaafvrije chocolade te produceren en op de markt te brengen. Inmiddels is Tony's Chocolonely niet meer weg te denken uit supermarkten, bedrijfskantines, pompstations en de snoepla van iedere chocoladeliefhebber. Naast de focus op verantwoordelijke productie is Tony's vooral een jong bedrijf, waar vooral veel geëxperimenteerd wordt. Dat begon met de toen voor iedereen nog volstrekt onbekende smaak zeezout karamel, nu alom bekend. Nu volgen er regelmatig allerlei knettergekke smaken zoals framboos met knettersuiker, drop- of colasmaak of een reep met rozemarijn.

Om met een product de wereld een klein beetje beter te kunnen maken, moet je vooral een verschrikkelijk goed product hebben. Tony's Chocolonely begrijpt dat als geen ander. Hiervoor hebben ze ondernemende en karaktervolle mensen nodig. Voor de Sales afdeling zijn we momenteel op zoek naar een:

CATEGORY ACCOUNT MANAGER

POSITIE

Als Category Manager ben je verantwoordelijk voor het totale category management binnen Tony's Nederland. Daarnaast houd je je bezig met de groei van Tony's Chocolonely in een aantal supermarkten en cadeauwinkels. Je bent verantwoordelijk voor het laten groeien van bestaande verkooppunten en het activeren van nieuwe verkooppunten om zo dichterbij onze missie van 100% slaafvrije chocolade te komen. Binnen deze rol werk je nauw samen met de rest van het Sales team en rapporteer je rechtstreeks aan Ewoud van der Horst (Sales Manager NL).

VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Samen met het Sales team ontwikkel je Tony's Chocolonely tot een professionele category partner voor gedefinieerde key-accounts per kanaal en draagt bij aan een lange termijnvisie op de chocoladecategorie;
- Je optimaliseert het caterogie assortiment en innoveert en ontwikkelt voor de categorie passende promotionele activiteiten in samenwerking met trade marketing;
- Je ontwikkelt een klant en/of kanaal specifieke handelsbenadering, wees lekker eigenzinnig, want dat is Tony's!
- Je bent verantwoordelijk voor het analyseren van de Nederlandse markt voor Tony's door middel van marktdata en shopper & consumer kennis en schaft marktcijfers aan;
- Je ontwikkelt een goede relatie met belangrijke spelers in de Nederlandse markt zoals: supermarkten (enkele Superunie-leden) en cadeauwinkels (WAAR, wereldwinkel), je bezoekt de belangrijkste huidige en potentiële verkooppunten en monitort klanten om proactief naar marktkansen te handelen;
- Je houdt je bezig met account forecasting, de account planningscycle, het opstellen van lange termijn samenwerkingsovereenkomsten met key-accounts en de proactieve bewerking van wederverkopers;
- Je ontwikkelt een klant en/of kanaal specifieke handelsbenadering, wees lekker eigenzinnig, want dat is Tony's!

PROFIEL KANDIDAAT

OPLEIDING & ERVARING

- Afgeronde WO-opleiding;
- Minimaal 3 jaar relevante (category management en/of sales) ervaring, bij voorkeur in de FMCG sector.

RELEVANTE COMPETENTIES

- Zeer ondernemend en resultaatgericht;
- Communicatief en bouwt graag relaties;
- Analytisch en cijfermatig sterk;
- Je wilt een serieuze bijdrage leveren aan Tony's missie, legt de lat telkens een stukje hoger en daagt jezelf en Team Tony's uit om de ambitie te verhogen en onze visie waar te maken;
- Je past op een eigen wijze binnen Team Tony's en onze kernwaarden: ondernemend, kritisch, eigenzinnig en om blij van te worden;
- Tenslotte ben je zelfstartend, stressbestendig, en oh ja, natuurlijk ook in voor een grapje!

Plaats Amsterdam
Ervaring 4+ Jaar

CONTACT PERSOON

Anne Fleur de Beer
Consultant

annefleur.de.beer@hillarystep.nl
+31 (0) 6 31 67 62 56

Bezoek ons online voor meer informatie: <http://hillarystep.nl/job/category-manager-6/>