

---

# NATIONAL ACCOUNT MANAGER

## ORGANISATIE

Koninklijke Verkade Nederland is opgericht in 1886 in Zaandam. Een oer-Hollands bedrijf in een internationale omgeving. Koninklijke Verkade heeft de ambitie om de meest gewaardeerde merken fabrikant te zijn, met de merken Verkade en Sultana. Bijna 400 ambitieuze en gemotiveerde medewerkers werken dagelijks met plezier aan de sterke marktposities van onze merken binnen de categorieën biscuits, tussendoor en chocolade. Hiermee voorzien wij in de dagelijkse behoeften van de consumenten en klanten. Duurzaamheid en efficiency zijn hierbij belangrijke pijlers.

Koninklijke Verkade Nederland maakt sinds 2016 deel uit van Pladis Global. Het van oorsprong Turkse bedrijf werd in dit zelfde jaar opgericht en maakte in haar korte bestaan tot dusver een enorme groei door. Als een van de wereldwijde leiders in koek- en zoetwaren is Pladis Global actief in meer dan 120 landen. Merken als Verkade, Godiva, Sultana, McVitie's, Flipz, Ulker en Carr's zijn in duizenden supermarkten wereldwijd te vinden. De ambitie: het snelstgroeiende snackbedrijf ter wereld worden. Daarin is een belangrijke rol weggelegd voor het Nederlandse Koninklijke Verkade.

Voor de afdeling Sales zijn we op zoek naar een:

## NATIONAL ACCOUNT MANAGER

### POSITIE

De National Account Manager zal verantwoordelijk worden voor de Nederlandse retailers Jumbo, Plus en Hoogvliet. De positie borgen en verder uitbouwen is de voornaamste taak én tegelijkertijd grootste uitdaging van de National Account Manager. De National Account Manager neemt plaats in de cockpit en denkt proactief mee over nieuwe kansen en de te varen koers. Waarde toevoegen aan de categorie, betere schapposities realiseren, optimaliseren van de executie, verruiming van de marges van zowel de retailer als van Verkade, en internationaal kansen creëren zijn enkele van de belangrijkste doelstellingen.

De NAM zal rapporteren aan de Sales Manager, **Rogier Fonteijn**, en maakt deel uit van een enthousiast Sales team.

### VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Dagelijks contact onderhouden met key customers;
- Verantwoordelijk voor de P&L van nationale trade partners;
- Maximale distributie van zowel bestaande producten als nieuwe producten behalen;
- Het ontwikkelen en optimaliseren van effectieve promoties;
- Het initiëren van categorie projecten samen met Trade Marketing voor een optimale schapposities;
- Het onderhandelen van jaarlijkse HQ deals op voorwaarde, investeringen, promoties en betalingsgedrag;
- Effectieve communicatie met andere interne afdelingen zoals Marketing, Trade Marketing, Demand Planning, Customer Service en Finance;
- Het ontwikkelen van nieuwe groei mogelijkheden gebaseerd op business opportuniteiten.

### PROFIEL KANDIDAAT

#### OPLEIDING EN ERVARING

- Je hebt een afgeronde WO opleiding;
- Relevante werkervaring in sales, in een FMCG omgeving is een pre.

#### RELEVANTE COMPETENTIES

Je bent een enthousiaste en gedreven teamplayer, die het Sales team wil komen versterken. Als National Account Manager ben je communicatief sterk en beschik je over goede onderhandeling skills. Je kan beschreven worden als flexibel en resultaatgericht en bent in staat om autonoom te werken. Je hebt een analytische blik en bent altijd bezig met het verbeteren van de processen.

Must haves:

- Ambitueus, nieuwsgierig met doorgroeipotentieel in de organisatie;
- Positief, gedreven en een hands-on mentaliteit;
- Uitstekende communicatie- en presentatievaardigheden (vloeiend Nederlands en Engels is een must!)

Plaats      Zaandam  
Ervaring    5+ 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: <https://hillarystep.nl/job/national-account-manager-5/>