

Winkel Accountmanager

Wil jij het commerciële gezicht van onze brands worden?

Voor onze eigen merken zijn we, ter uitbreiding, op zoek naar een fulltime Winkel Accountmanager. Binnen deze functie word je onderdeel van de afdeling Brands en ga je dagelijks zelfstandig winkels bezoeken om onze mooie merken te vertegenwoordigen binnen je eigen rayon (zuid/west/midden Nederland).

Wie zijn we:

Royal Sanders is een toonaangevende Europese fabrikant en leverancier van producten voor persoonlijke verzorging. Ons bedrijfsproces bestaat uit het ontwikkelen, produceren en distribueren van een breed scala aan producten zoals shampoos, crèmes, lotions en deodoranten. Wij maken deze producten voor een aantal internationale merken en voor private labels van bekende winkelketens in binnen- en buitenland. Daarnaast hebben we een aantal eigen merken waaronder Van Gils, Odorex, Proset, Sanicur en Melkmeisje. De bedrijfscultuur van Royal Sanders is hands on en no nonsens, er zijn korte communicatielijnen en er is een sterke focus op 'elke dag beter'.

Wat ga je doen:

Je wordt verantwoordelijk voor de omzet in je eigen rayon op basis van concrete targets. Je rapporteert hiervoor aan de manager Brands en overlegt over de inzet van acties en promotiematerialen. Hierbij weet jij onze klanten te overtuigen om promoties op de winkelvloer te plaatsen voor met name het merk Van Gils met als doel om meer omzet te kunnen genereren. Uiteraard neem je de bestellingen op en zorg je daarmee voor een optimaal voorraadniveau bij de klant. Met jouw ervaring in de branche weet jij passend advies te geven over de verkoop van onze producten. Je steekt zelf je handen uit de mouwen om een perfecte presentatie neer te zetten van nieuwe merk initiatieven en ondertussen zoek je naar mogelijkheden om producten bij elkaar te combineren (cross-sell). Je bent het eerste aanspreekpunt voor onze klanten en daarmee het visitekaartje van onze merken.

Wie zoeken we:

Als Winkel Accountmanager weet je van aanpakken, heb je ervaring met sales en ben je commercieel en resultaat gedreven. Je hebt de gunfactor, commercieel inzicht en denkt in oplossingen. Je weet wat er speelt in de markt, zodat je elke kans kunt benutten om de producten onder de aandacht te brengen. Je ziet het belang van de kleinste details, werkt nauwkeurig en je kunt je verplaatsen in het keuzegedrag van de consument. Je wacht niet af tot jouw retailer met een oplossing komt, maar denkt actief mee om zo meer omzet te scoren. Daarnaast ben/heb je:

- Een afgeronde commerciële opleiding (bijvoorbeeld accountmanagement);
- Enkele jaren ervaring met een commerciële buitendienst en/of salesfunctie;
- In bezit van rijbewijs B;
- Woonachtig in regio 's-Hertogenbosch/Utrecht en fulltime beschikbaar (40 uren).

Werken bij Royal Sanders:

Werken bij Royal Sanders betekent werken in een uitdagende en verantwoordelijke functie in een dynamische en groeiende organisatie. Je ontvangt een marktconform salaris gebaseerd op je opleiding, ervaring en resultaten en krijgt de mogelijkheden om binnen de organisatie door te groeien. Daarnaast ontvang je een auto, laptop en telefoon van de zaak.

Geïnteresseerd?

Herken je jezelf in bovenstaand profiel, stuur dan je CV via e-mail: hrm@royalsanders.nl

Voor vragen kun je telefonisch contact opnemen met Tim van Reusel (HR-Manager) 073-5187187.

