

WERK JIJ MEE?

Manager Customer & Channel Development

fulltime | 32 - 40 uur
Bodegraven

Een strategische en leidende rol in het Sales MT waarin jij verantwoordelijk bent om data inzichten te vertalen naar commerciële kansen.



Omschrijving functie

Je doet je wekelijkse boodschappen en houdt van kaas, maar welke kaas moet je kiezen? Als Manager Customer & Channel Development heb je een strategische rol ben jij in de lead om data inzichten te vertalen naar commerciële kansen. En dit doe je voor onze verschillende kanalen, van Out of Home, Retail tot en met kaasspecialzaken. Je support onze Sales teams in de executie van de strategie door bijvoorbeeld de sales strategie en channel- en accountplannen mede te ontwikkelen. Je werkt intensief samen met onze belangrijkste klanten waar je een belangrijke category captain rol hebt. Je analyseert klant & kanaal data en geeft advies voor de (verse) kaas categorie. Je doet dit samen met 2 Customer & Channel Developers in je team en je geeft de benodigde support en coaching aan hen.

Wat is jouw positie in de organisatie?

In de data gedreven transformatie en de ambitie die we als organisatie hebben, heeft Customer & Channel Development team een leidende rol. Je wordt onderdeel van het Sales MT en werkt intensief samen met de Sales Director, de verschillende Sales teams, Marketing en Finance. Je leidt en coacht een klein team waar persoonlijke betrokkenheid en resultaten neerzetten belangrijk zijn.

Over jou

- We hechten veel waarde aan passie voor je werk en komt met een doel bij ons werken. Wat dat precies is, is voor iedereen verschillend.
- We vragen 5-8 jaar relevante werkervaring waarvan 2-3 jaar sales leadership ervaring, bij voorkeur binnen FMCG of een vers categorie.
- Je hebt een MSc of MBA opleiding afgerond.
- Je hebt sterke analytische vaardigheden en kan je inzichten vertalen naar een strategie.
- Je weet anderen in je ideeën mee te krijgen en beschikt over goede presentatie vaardigheden.
- Je wilt graag op zowel strategisch als tactisch niveau bezig zijn, vindt het leuk om met je voeten in de klei te staan en beschikt over executiekracht.
- Je vindt het leuk om een team te coachen en leiden.

Wat wij bieden

Een uitdagende en leidende rol in een organisatie die zich kenmerkt door een grote mate van betrokkenheid en dynamiek.

Natuurlijk komt de functie met een goed salaris en arbeidsvoorwaarden, opleidings- en trainingsfaciliteiten en mooie loopbaanperspectieven. Daarnaast staan wij bekend om onze prettige werksfeer en organiseren we veel leuke voor ons personeel, zoals evenementen, uitjes of zelfs een voetbaltoernooi.

Meer over Zijerveld

Met meer dan 2500 verschillende Hollandse en buitenlandse soorten kaas op voorraad creëren wij dagelijks met zo'n 450 medewerkers, miljoenen momenten van happiness voor consumenten in binnen- en buitenland. Aangevuld met kennis en inspiratie voorzien wij in de food experience van uiteenlopende klanten uit diverse verkoopkanalen. Dit doen we vanuit een autonome positie binnen Royal FrieslandCampina.

WERK JIJ MEE?

Interesse in deze functie?

Wil je solliciteren of heb je vragen over de rol, Zijerveld of de procedure?



Neem contact op met:

Joris Vogelpoel

Director Sales

06 - 5528 1448

j.vogelpoel@zijerveldfood.nl



Klaske Hollema

HR Manager

06 - 1123 9721

k.hollema@zijerveldfood.nl

