



## Account Manager Nederland

Jack Link's

### Werken vanuit huis

Jack Link's is een familiebedrijf dat in april 2014 de merken BiFi en Peperami van Unilever overnam. De rest van het jaar werd gebruikt om de merken en de organisatie van Unilever te scheiden en om een nieuwe hoofdkantoororganisatie in Amsterdam op te zetten. In 2016 werd het Amerikaanse product Beef Jerky geïntegreerd en vormde daarmee naast de producten BiFi en Peperami de basis van Jack Link's EMEA. In de tussentijd is Jack Link's EMEA uitgegroeid tot een organisatie met 60 werknemers en groeit het nog steeds.

Bij Jack Link's EMEA werken geen praatjesmakers maar aanpakkers. Net als onze merken en producten, geloven we in authentiek en oprecht zijn. Het leven is te kort om kunstmatig te zijn. We doen alles graag net een beetje anders. In de loop der jaren zijn deze waarden en normen voor ons altijd meer dan alleen maar een manier van zakendoen geweest, het is een manier van leven. We werken hard en nemen risico's - met de niet-aflatende passie om het beoogde resultaat te bereiken. Allemaal ondersteund door een onwrikbaar oog op kwaliteit. We hebben nu een vacature voor een:

### Account Manager Nederland

#### Naar wie zijn we op zoek:

Je bent ambitieus, klantgericht en werkt met passie voor het maken van de beste deal. Een harde werker, met zakelijk inzicht, resultaatgericht en je hebt enige kennis van detailhandel. Je bent onafhankelijk en zelfstandig en bent eager om alles rondom sales bij Jack Links te leren. Met als doel steeds meer eigen klanten en een eigen regio om eindverantwoordelijk voor te zijn. Je maakt deel uit van het verkoopteam en rapporteert aan de Sales Manager Nederland.

#### Doel van de baan:

Zorgdragen voor de groei van de omzet (volume en waarde) en het marktaandeel door het implementeren van verkoopplannen voor de Nederlandse markt, met de focus op Retail & Out of Home-klanten met betrekking tot de merken van BiFi en Jack Links.

#### Verantwoordelijkheden:

- Het merk van BiFi en Jack Links laten groeien en de bedrijfsontwikkeling maximaliseren door middel van het op- en uitbouwen van uitstekende relaties;
- Bouwen en onderhouden netwerken binnen de FMCG-markt;
- Bijdragen aan bedrijfsplannen met behulp van een categoriebenadering voor accounts. Dit om doelen te bereiken en groei te stimuleren en nieuwe distributie- en promotieprogramma's te ontdekken;
- Draag bij aan de verkoopquota voor bestaande en nieuwe producten in overeenstemming met de bedrijfsrichtlijnen;

- Nauwe samenwerking met operations, finance en marketing om ervoor te zorgen dat financiële en commerciële doelen worden bereikt;
- Tijdig verkoopprognoses aan het senior management geven met details over hoe aan de verkoopdoelen zal worden voldaan;
- Operationele rapportages maken voor het management;
- Budgetten beheren binnen richtlijnen;
- Omarm de Jack Link-cultuur, fungeer als cultuurambassadeur en merksteward.

**Kennis en ervaring:**

- Hbo werk- en denkniveau met 0-2 jaar werkervaring in Retail en/of FMCG;
- Geboren verkoop professional;
- Beheersen van de Engelse taal.

**Je bent:**

- Onafhankelijk en Ambitieuus;
- Klant- en consumentgericht;
- Actie- en Resultaatgericht;
- Goede luisteraar;
- Goed in de juiste prioriteitstelling.

**Je hebt:**

- Zakelijk inzicht;
- Zelfkennis;
- Onderhandelingservaring.

**Wij bieden jou:**

Wij bieden een zelfstandige, uitdagende functie binnen een leuk team, met veel ruimte voor eigen initiatief in een professionele werksfeer. Waarbij je uitgedaagd en begeleid gaat worden om steeds meer verantwoordelijkheid te nemen. En natuurlijk ontbreken de goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden niet.

**Geïnteresseerd in deze baan bij Jack Link's?**

Mail je motivatie en cv naar [careers.emea@jacklinks.com](mailto:careers.emea@jacklinks.com).

**Wil je meer informatie over onze producten?**

[www.bifi.com](http://www.bifi.com) [www.jacklinks.eu](http://www.jacklinks.eu)

*Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet gewaardeerd.*