

Vacature bij Arla

Accountmanager E-commerce



TOP OF MINDS
Executive Search

Kandidaatprofiel

- Vanaf 3 jaar ervaring
- Met sales, new business development en/of accountmanagement
- In consumentengoederen
- Binnen, of in nauwe samenwerking met e-commerceomgevingen
- In staat data te interpreteren en inzichten te genereren aan de hand van retailer-dataplatforms zoals Nielsen, Looker, SiS en 7Seven
- Sterke communicator en relatiebeheerder in het Nederlands en het Engels
- Ondernemend
- Sterk probleemoplossend vermogen

 **Utrecht**



Het Scandinavische Arla, dat sinds 2009 actief is in Nederland, is de op vier na grootste zuivelcoöperatie ter wereld. Het bedrijf richt zich op sterke merken zoals Arla Skyr en Arla Biologisch, maar bijvoorbeeld ook op Apetina, Lurpak en Castello. De Accountmanager E-commerce helpt Arla Nederland om in het e-commercelandschap – waar het bedrijf al keihard groeit – een blijvende aanwezigheid te verkrijgen en behouden.

Over Arla

In 1918 richtten boeren in Nijkerk samen de coöperatieve fabriek De Volharding op. De fabriek en bijbehorende coöperatie, later bekend als Nijkerk Dairy, werden in 2009 onderdeel van het van oorsprong Scandinavische Arla. Daarmee was Arla Nederland een feit. Inmiddels is Arla in ons land marktleider op het gebied van biologische zuivel en introduceerde het bijvoorbeeld ook Starbucks IJskoffie, waarmee het bedrijf zich een pionier toont op het gebied van partnerships, vernieuwende producten en nieuwe marktsegmenten.

De filosofie van Arla gaat over het produceren van natuurlijke, gezonde en hoogwaardige zuivelproducten, met toezicht op de hele keten. In de industrie wil Arla vooroplopen als het gaat om duurzame productie- en transportmethoden. Met top-down emissiereductiedoelen en een bottom-up beloningssysteem voor boeren die duurzaam produceren, maakt Arla dit leiderschap waar.

Arla's merkportfolio omvat onder meer Arla Skyr, Arla Biologisch, Apetina, Lurpak en Castello, plus een flink aantal merken dat voornamelijk in Scandinavië verkrijgbaar is. E-commerceplatforms worden steeds belangrijker voor consumenten, ook voor de dagelijkse boodschappen: met een paar klikken hebben zij hun lijst afgevinkt en de boodschappen worden op een zelfgekozen moment bezorgd. Arla, dat in het supermarktschap al een mooie positie heeft verworven, groeit ook keihard in het e-commercelandschap – en blijft zichzelf op de kaart zetten bij toonaangevende e-commerceklanten. In deze groei speelt de Accountmanager E-commerce een grote rol.





Accountmanager E-commerce

Arla is bezig zich te vestigen als strategische e-commercepartner voor omnichannelklanten en pure players. De Accountmanager E-commerce wordt hierin een factor van belang: zij/hij is verantwoordelijk voor het realiseren van de beoogde ambitieuze omzetgroei bij meerdere belangrijke klanten in het e-commercekanaal. De e-commercestrategie en commerciële agenda voor deze klanten zijn ambitieus, met een doelstelling van 25 procent year-on-year groei. De Accountmanager E-commerce bouwt en onderhoudt sterke klantrelaties, breidt ze uit en verzilvert de kansen die deze partnerships bieden. Voor elke klant ontwikkelt zij/hij een eigen strategie, inclusief promoties en activiteiten. In samenwerking met het interne e-commerce team en de category managers van de klant voert de Accountmanager E-commerce deze strategie vervolgens uit.

Naast het bouwen van waardevolle relaties vanuit sterke communicatievaardigheden zorgt de Accountmanager E-commerce voor een gestructureerde aanpak – op basis van best practices en de juiste KPI's – en uitstekende en bruikbare rapportages, onder meer op het gebied van ROI op promotiecampagnes en andere vormen van financiële tracking. Ook werkt zij/hij samen met de e-commercespecialist aan het uitvoeren van jaarlijkse bedrijfsplannen en het optimaliseren van de digitale retailmediamix. Als lid van het e-commerce team rapporteert deze persoon aan de Head of E-commerce Nederland. Daarnaast wordt zij/hij onderdeel van de Europese e-commerce-organisatie, waar wordt gewerkt aan kennisdeling en synergieën.

“De dynamiek van een dagvers product is uniek: snel en met een complexe supply chain, waardoor het werk van de accountmanager al snel multidisciplinair is. Zij/hij zal bijvoorbeeld niet alleen over het product en promotiecampagnes, maar ook over verpakkingskeuzes het gesprek aangaan met klanten. Daarbij heeft Arla een sterk ondernemende cultuur: er is altijd ruimte om met een goed onderbouwd idee de boer op te gaan.”

**Eric Smeding,
Senior Sales Director**

De ideale kandidaat is een sociaal en communicatief vaardige salesprofessional met een groot talent voor het opbouwen en onderhouden van zakelijke relaties. In deze creatieve en ondernemende functie gaat het uitdrukkelijk niet om ‘op de winkel passen’, maar juist om verder uitbouwen, ideeën pitchen, activiteiten bedenken en relaties opbouwen met (senior) klanten. De kandidaat heeft enkele jaren ervaring met of in e-commerceomgevingen en is analytisch sterk. Deze functie biedt een ambitieuze en leergierige kandidaat de mogelijkheid zich verder te ontwikkelen tot e-commercespecialist en senior accountmanager, terwijl zij/hij intussen een van Arla’s hardst groeiende kanalen helpt om een blijvende positie in het e-commercelandschap te veroveren.





Interesse?

Arla werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com
om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search