

Reimagine what coffee can be. Reimagine what you can become. Let's grow together.

Werken bij Nespresso is geloven dat koffie een positieve invloed kan hebben op onze medemensen en aarde. Je snapt dat daden meer zeggen dan woorden, en kan trots zijn om voor een B Corp-gecertificeerd bedrijf te werken. We moedigen je aan om jouw unieke talenten in te zetten om samen met ons ultieme Nespresso koffiemomenten voor onze klanten te creëren.

Nespresso zoekt een Key Account Manager – out of home

In deze rol ben je verantwoordelijk voor het opbouwen en uitbouwen van de Nespresso Professional Key Account strategie voor het XL segment. Je draagt bij aan acquisitie (new business) van nieuwe klanten binnen het segment education & healthcare. Je voert de channel acquisitie strategie uit en implementeert commerciële en brand activiteiten om jaarlijkse doelstelling te halen in gezamenlijk partnership met de klant en binnen gestelde budgetten. Daarbij draag je zorg voor de winstgevendheid binnen het portfolio, alsmede de verdere uitbouw van bestaande portfolio's.

In deze positie zoeken we een senior kandidaat met een natuurlijke drive en nieuwsgierigheid naar het ontwikkelen van new business. Het hebben van een sterk relevant netwerk binnen de OOH coffee business is een pluspunt. Als Key Accountmanager ben je onderdeel van het *Nespresso Out Of Home* team in Nederland en rapporteer je aan de Sales Manager National Accounts. Je bent verantwoordelijk voor Key Accountmanagement binnen het strategische segmenten Education & Healthcare en acteert als ambassadeur voor dit segment.

Jouw verantwoordelijkheden als Key Accountmanager – Out of Home

- Uitvoering van de Key Account strategie en het op de kaart zetten van Nespresso Professional Concepten en proactief op zoek naar kansen voor nieuwe en bestaande Partnerships binnen het eigen focus segment;
- Beheer en uitbouw van Key Accounts door opvolging van commerciële activiteiten die bijdragen aan het behalen van afgesproken doelen in de annual business plans;
- Focus op new business (acquisitie) van nieuwe of uitbouw van bestaande partnerships door het bijhouden en managen van een actieve pipeline, prioriteren van acties gericht op business impact en het proactief updaten van alle stakeholders en management;
- Het bewaken & tracken van KPI's per Key Account, incl het monitoren van dashboards en rapportages, alsmede verantwoordelijkheid voor de opvolging van acties en P&L management;
- Het vergroten van merk zichtbaarheid en het implementeren van relevante marketing en sales activiteiten op onze Key Accounts, op basis van beschikbare tools en concepten;
- Up to date houden en verstrekken van periodieke (CRM) dashboards wat betreft capaciteit, resultaten, conclusies en follow-up.

Wat wij hopen dat jij ons kunt brengen

- Afgeronde hbo/wo Master opleiding (sales & marketing) of gelijkwaardig door relevante werkervaring;
- Meer dan 6 jaar relevante Sales ervaring in Key Accountmanagement met acquisitie focus, bij voorkeur binnen een FMCG- of B2B (OOH) omgeving;

- Excellente skills in senior relationship management, met een breed scala aan stakeholders incl C-level. In staat te verbinden met stakeholders binnen diverse industrieën, incl. schakelen tussen strategisch en operationeel accountmanagement;
- Aantoonbare ervaring in Value Selling incl. onderhandelen en implementatie van full venue concepten;
- (Project) management ervaring, incl. Customer P&L management, is een vereiste voor deze rol;
- Uitstekende beheersing van zowel de Nederlandse als Engelse taal (C1 level);
- Enthousiast over koffie en duurzaamheid.

Wat bieden wij?

- Marktconform salaris op basis van ervaring;
- Bonusregeling;
- 28 vakantiedagen o.b.v. een fulltime dienstverband;
- 13e maand en jaarlijkse bonus regeling;
- 1 gratis Nespresso-machine én maandelijks koffie tegoed van €50;
- Hybride (thuis)werk regeling met vergoeding voor een ergonomisch thuis kantoor;
- 40% gemiddelde korting op je sportschool abonnement of Onefit;
- Volledige reiskostenvergoeding (NS Business Card of km vergoeding);
- Gratis Babyvoeding tot 500 Euro per kind per jaar;
- 1 Groot bedrijfsfeest op een prachtige locatie;
- Nog veel meer secundaire arbeidsvoorwaarden zoals (e)fietsplan en referral bonus;

Wie jij bent, is precies wij zoeken

Bij Nespresso geloven wij dat elk individu het uiterste respect verdient en zo behandeld dient te worden. Het is belangrijk dat iedereen zich welkom en veilig voelt bij Nespresso; ongeacht gender, religie, culturele achtergrond, leeftijd, beperking of seksuele oriëntatie. Nespresso werkt bewust aan het creëren van diverse, gepassioneerde teams. Wij geloven dat dit ons nog creatiever en innovatiever maakt in het streven naar het bieden van unieke koffie ervaringen en tegelijkertijd een positieve impact hebben op onze medemensen en onze aarde.

Nog vragen?

Onze recruiters staan voor je klaar om je vragen te beantwoorden. Stuur je vraag naar careers@nl.nestle.com en je krijgt binnen 2 dagen antwoord.

Ook onderdeel zijn van Nespresso?

Dat kan! Als jouw profiel naadloos aansluit op de vacatureomschrijving, ontvangen we graag je cv en motivatie. Upload deze nu meteen via de link

NB: We gebruiken een Artificial Intelligence (AI) Tool om interviews met onze kandidaten in te plannen. Hou dus je mail in de gaten voor de uitnodiging voor een interview! Bij de registratie van je sollicitatie, wordt gevraagd of we je Whatsapp berichten mogen sturen; indien je hier 'ja' op antwoord zul je naast berichten per mail, ook communicatie per Whatsapp ontvangen. Communicatie via onze AI tool is in het Engels, maar onze recruiters spreken zowel Engels als Nederlands.