



concorp

# Key Accountmanager

Hoofdkantoor Concorp Waddinxveen



40 uur per week



**LUKE**  
Recruits.

*People  
first.  
Digital  
first.*





## Over Concorp

Concorp is een bekend familiebedrijf in de zoetwarenssector, met iconische merken zoals Autodrop, Fisherman's Friend, Oldtimers, Heksehyl, Max's Mints en Skittles. Met haar producten geeft Concorp kleur aan ieders smaak en voegt het bedrijf unieke identiteit toe aan haar merken. Concorp is een bekende speler in de markt en combineert de productie van eigen merken met de distributie van A-merken en de ontwikkeling van private labels.

Het bedrijf heeft een energiek, hecht en ondernemend team en werkt in een open sfeer vanuit het kantoor in Waddinxveen. De functie vraagt daarnaast om regelmatig te reizen naar klanten om actief kansen te benutten en relaties te onderhouden, wat zorgt voor een dynamische werkomgeving.

**concorp**



## De functie in het kort

### Jouw impact als Key Accountmanager

Als Key Account Manager bij Concorp ben jij dé commerciële spil in het behalen van strategische doelstellingen. Jij bent verantwoordelijk voor een uitdagend klantenpakket, Superunie-Hoofdkantoor, Superunie-leden en de snelgroeiende e-commerce kanalen. Jouw belangrijkste missie is het realiseren van omzetgroei, optimalisatie van distributie en het vergroten van de winstgevendheid door slimme accountplannen en effectieve promotiestrategieën.

In deze dynamische en ondernemende rol ben jij niet alleen een relatiebeheerder, maar ook een pionier die kansen signaleert, ontwikkelt en benut. Je werkt nauw samen met een ambitieus team, waarbij jouw bijdrage essentieel is voor de groeiambities van Concorp. Jij bouwt aan duurzame en sterke relaties met bestaande klanten, terwijl je tegelijkertijd nieuwe businesskansen creëert en ontwikkelt.

### Jouw verantwoordelijkheden:

- Je weet kansen te signaleren, analyseren en identificeren en deze te vertalen naar commerciële mogelijkheden voor Concorp;
- Het opstellen van strategische jaarplannen voor je key accounts is jouw verantwoordelijkheid, zodat deze plannen de basis vormen voor groei en samenwerking;
- Je onderhoudt zelfstandig de relatie met je key accounts (inkoop en category management) en voert zowel jaarlijkse als ad hoc onderhandelingen;
- Je werkt gestructureerd en nauwkeurig, terwijl je tegelijkertijd op een creatieve manier naar oplossingen zoekt om commerciële doelstellingen te realiseren;



**Bij Concorp heerst een open en informele sfeer waarin ondernemerschap en enthousiasme centraal staan. Het is een plek waar je de vrijheid krijgt om je ideeën te delen en waar samenwerking en resultaatgerichtheid hand in hand gaan.."**

Pieter Hoenderop | Head of Sales

- Je zoekt actief de samenwerking met klanten op, waarbij je gezamenlijke belangen nastreeft, zoals het optimaliseren van de gehele productcategorie of het introduceren van nieuwe producten;
- Je volgt de ontwikkelingen in de markt op de voet en weet deze om te zetten in nieuwe kansen en innovatieve ideeën die bijdragen aan het versterken van de merkpositie van Concorp.

### Jouw plek binnen de organisatie:

Het hoofdkantoor in Nederland is gevestigd in Waddinxveen. Je komt terecht in een team van drie Key Account Managers en je rapporteert aan de Head of Sales.

## Wat jij meebrengt

Voor deze rol is Luke Recruitement op zoek naar een resultaatgerichte commerciële professional, die in staat is kansen in de markt te signaleren en hier proactief op in te spelen. Iemand die met vastberadenheid en doorzettingsvermogen commerciële doelstellingen weet te realiseren en bij te dragen aan de groei en ontwikkeling van het bedrijf.

- Je beschikt over een HBO werk- en denkniveau;
- Je hebt relevante commerciële ervaring, bij voorkeur binnen de FMCG en Retail. Ervaring als Key Account Manager is een pré;
- Je bent intrinsiek gemotiveerd, resultaatgericht en hebt een sterke winnaarsmentaliteit;
- Je bent ondernemend, nieuwsgierig en durft initiatief te nemen om kansen te benutten;
- Je bent authentiek en overtuigend, met een sterk vermogen om creatieve oplossingen te bedenken;
- Je kunt goed omgaan met tegenslagen, hebt een lange adem en bent veerkrachtig;
- Je bent een teamspeler die open communiceert en graag samenwerkt;
- Je bent beschikbaar voor een werkweek van 32 tot 40 uur.



**Resultaatgebieden** beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

**Competenties** beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaald kunnen worden.

## Resultaatgebieden | Wat

### **Accountmanagement**

Resultaat: behoud of verhoging van financieel rendement. Te realiseren door: het behouden van bestaande markten of het verwerven van nieuwe markten of marktaandelen.

### **Advies**

Resultaat: oplossing van problemen die aan de behoeften van belanghebbenden beantwoordt. Te realiseren door: het verschaffen van informatie over aanpak van problemen vanuit specifieke kennis, vaardigheden of ervaring.

### **Relaties**

Resultaat: zakelijk voordeel aanwijsbaar toe te schrijven aan persoonlijke contacten met anderen. Te realiseren door: het opbouwen en onderhouden van contacten met collega's, klanten en/of vertegenwoordigers van organisaties.

## Gedragcompetenties | Hoe

### **Samenwerken**

Een actieve bijdrage leveren aan een gezamenlijk resultaat of probleemoplossing, ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is.

### **Netwerken**

Het opbouwen van relaties en netwerken die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.

### **Ondernemerschap**

Signaleren en zakelijk afwegen van kansen in de markt zowel voor bestaande als nieuwe producten/diensten; risico's aangaan teneinde zakelijk voordeel te behalen.

### **Overtuigingskracht**

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van juiste argumenten en methode.

### **Plannen en organiseren**

Op effectieve wijze doelen en prioriteiten bepalen en benodigde tijd, acties en middelen aangeven om bepaalde doelen te kunnen bereiken.

### **Resultaatgerichtheid**

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.

## Werken bij Concorp: dit mag je verwachten

Als Key Accountmanager krijg je een uitdagende en bepalende rol in een organisatie die volop in ontwikkeling is.

- Concorp biedt uitstekende primaire arbeidsvoorwaarden op basis van kennis en ervaring;
- Competitieve targets waar je een toffe bonus mee kan verdienen;
- 25 vakantiedagen;
- 6 ADV dagen;
- Een elektrische leaseauto;
- Laptop en mobiele telefoon;
- Pensioenregeling;
- Auto's om te snoepen.

### INTERESSE?

Neem contact op met Daniëlle van Gaal via  
06-50010025 of [daniellevangaal@luke.nl](mailto:daniellevangaal@luke.nl)

**[www.luke.nl](http://www.luke.nl)**

