



Key Account Manager

Rijswijk of hybride



40 uur per week





Over Euro Pool System

Euro Pool System (EPS) is onderdeel van Euro Pool Group, de grootste Europese logistieke dienstverlener in herbruikbare standaardverpakkingen. Met circa 800 medewerkers, 71 servicecentra in 18 landen en jaarlijks 1,3 miljard kratbewegingen is EPS een onmisbare schakel in de supply chain van verse producten, met een sterke positie in de groente- en fruitsector. De kratten worden na gebruik retour gehaald, gewassen en gecontroleerd, waarna ze opnieuw in de keten circuleren. Zo biedt EPS klanten in 27 landen een efficiënte, betrouwbare en duurzame verpakingsoplossing, die helpt logistieke processen te verbeteren en de ecologische voetafdruk te verkleinen.

De organisatie onderscheidt zich door haar focus op klantrelaties, conceptverkoop en service, in plaats van een harde salescultuur. Werknemers krijgen de ruimte om zich te ontwikkelen in een stabiele werkomgeving, waarin lange termijn partnerships, professionaliteit en een gezonde werk-privébalans centraal staan.

Door het hergebruik van verpakkingen vermindert EPS afval en CO₂-uitstoot en levert het een concrete bijdrage aan de circulaire economie. Daarnaast investeert de organisatie continu in IT en digitalisering om de supply chain slimmer, efficiënter en transparanter te maken – en zo samen met klanten te bouwen aan een duurzamere toekomst.

Voor meer informatie: <https://www.europoolsystem.com/>

De functie in het kort

Jouw impact als Key Account Manager

Als Key Accountmanager ben jij in Nederland het gezicht voor de grootste retailklanten, de groente- en fruitveilingen en de grote leveranciers. Je opereert niet als traditionele verkoper, maar als strategische partner die actief meedenkt met de klant en samen bouwt aan een duurzame samenwerking. De kern van jouw rol ligt in het beheren en uitbouwen van langetermijnrelaties. Je spot nieuwe kansen binnen je bestaande portfolio en weet complexe, meerjarige contracten succesvol te managen. Met jouw scherpe analytische blik duik je in data en goederenstromen, vertaal je inzichten naar concrete adviezen en help je klanten hun processen slimmer en efficiënter in te richten. Je beweegt je moeiteloos tussen verschillende gesprekspartners: van logistieke managers tot inkopers op hoofdkantoonniveau. Daarbij zorg je niet alleen voor een vlekkeloze dienstverlening, maar bouw je ook aan een vertrouwensband die verder gaat dan de dagelijkse operatie. Zo til je de samenwerking naar een strategisch niveau en draag je direct bij aan de groei en duurzaamheid van zowel Euro Pool System als haar klanten.

Jouw plek binnen de organisatie

Als Key Account Manager Nederland maak je deel uit van het Benelux-salesteam van Euro Pool System en werk je nauw samen met de andere afdelingen in de Benelux én met internationale collega's. Je rapporteert rechtstreeks aan Siska Marcelis, Commercial Manager Benelux, die bekendstaat om haar betrokken en coachende stijl; wekelijks heb je een één-op-één met haar voor zowel inhoudelijke afstemming als persoonlijke groei. In deze structuur krijg je de ruimte om zelfstandig impact te maken bij de grootste klanten van Nederland, terwijl je tegelijk kunt rekenen op de steun en begeleiding van een ervaren manager en een hecht team.



'Siska Marcelis, Commercial Manager Benelux, ziet voor de nieuwe Key Account Manager vooral de uitdaging om snel de interne processen eigen te maken, zoals het pricingproces en de logistieke flow. Naast behoud is er ruimte voor hernieuwde groei vanuit ons netwerk. Nu de markt aantrekt, is dit hét moment om samen met onze relaties de volgende groeistap te zetten, aldus Siska.'

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je bouwt en versterkt relaties met de belangrijkste retailaccounts in Nederland en treedt op als strategisch adviseur voor alle (verpakkings)vraagstukken.
- Je bent het eerste aanspreekpunt voor je klanten op het gebied van verpakkingsoplossingen en -concepten.
- Je verdiept bestaande samenwerkingen en creëert nieuwe commerciële kansen binnen je klantenportefeuille.
- Je schakelt op verschillende niveaus, van logistieke managers tot inkopers op hoofdkantoonniveau.
- Je analyseert klantdata om dienstverlening te verbeteren en contractuele afspraken te bewaken.
- Je werkt nauw samen met Customer Service en Asset Management om een vlekkeloze uitvoering en optimale klantervaring te garanderen.

Wat jij meebrengt

Om met plezier en succes in deze rol te werken, heb je ervaring met langere salestrajecten en weet je meerdere stakeholders effectief te betrekken. Met jouw winnaarsmentaliteit verbind je mensen, stel je de klant centraal en zie je kansen om in een dynamische omgeving commerciële resultaten te behalen en klantrelaties te verdiepen.

Je werkt zelfstandig en gestructureerd, bent analytisch en communicatief sterk en combineert een consultatieve aanpak met commerciële slagkracht. Open, nieuwsgierig en gedreven bouw je met energie aan strategische partnerships.

Daarnaast breng je het volgende mee:

- Je beschikt over hbo werk- en denkniveau, bij voorkeur een opleiding in een commerciële richting;
- Je hebt minimaal 5 jaar buitendienst saleservaring in een retailomgeving, idealiter in een key account manager rol;
- Kennis van de supply chain, logistiek, verpakkingsindustrie of AGF-sector is een sterke pré;
- Een volwaardig gesprekspartner op verschillende niveaus, zowel extern met de klanten als intern met je collega's;
- Een goede beheersing van het MS Office-pakket, met name sterke vaardigheden in Excel.
- Je hebt ervaring met lange salescycli en tenderprocessen;
- Je bent fulltime beschikbaar en bereid om circa eens per twee weken naar het kantoor in Sint-Katelijne-Waver (België) te reizen;
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.



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: 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

Initiatief

Mogelijkheden herkennen en daar acties op uit zetten; zelf-starter in plaats van passief afwachten en kijken wat er op je afkomt.

Netwerken

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

Ondernemerschap

Bereid tot actie. Blijft niet stilzitten als er iets moet gebeuren, maar gaat, na het maken van een actielijst/plan, meteen aan de slag.

Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van juiste argumenten en methode in combinatie met flexibel kunnen acteren als je standpunt anders gezien wordt door de anderen.

Probleemanalyse

Signaleren van problemen; herkennen van belangrijke informatie; verbanden leggen tussen gegevens. opsporen van mogelijke oorzaken van problemen zoeken naar ter zake doende gegevens.

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten. Hiernaast kun je ook met teleurstellingen omgaan.

Werken bij Euro Pool System: dit mag je verwachten

Bij Euro Pool System kom je terecht in een organisatie die niet werkt als een klassieke salesorganisatie. De nadruk ligt niet op 'harde verkoop' met maandelijkse targets, maar op het verkopen van een totaalconcept en het opbouwen van duurzame partnerships en klantenbinding. Je krijgt een uitgebreide onboarding en opleiding, waarbij je niet alleen wordt ingewerkt in je eigen rol, maar ook kennismakt met de organisatie en je collega's door op verschillende afdelingen een dagdeel mee te lopen. Zo leer je de verschillende facetten van het bedrijf kennen. Daarnaast staat je persoonlijke ontwikkeling centraal: via interne en externe trainingen krijg je alle mogelijkheden om jezelf verder te ontwikkelen. Dit is een veelzijdige functie met veel vrijheid, waar eigen initiatief gewaardeerd wordt en kwaliteit, service en betrouwbaarheid hoog in het vaandel staan.

Je kunt rekenen op uitstekende arbeidsvoorwaarden, waaronder:

- Een competitief salaris (jaarlijks ongeveer € 76.000 inclusief vakantiegeld), afhankelijk van kennis en ervaring.
- Een bonusregeling van 5% op basis van targets.
- Een bedrijfswagen met tank- of laadkaart.
- Een goede pensioenregeling en collectieve zorgverzekering.
- 25 vakantiedagen per jaar, met de mogelijkheid om maximaal 10 extra vakantiedagen bij te kopen.
- Uitdagende projecten in een internationale omgeving en samenwerking met enthousiaste collega's.

INTERESSE?

Neem contact op met Patrick Heesakkers via +31 6 18 66 32 29 of patrickheesakkers@luke.nl



www.luke.nl

