



# Key Account Manager

Numansdorp 

40 uur per week 



*People  
first.  
Digital  
first.*



## Over Anchor International

Anchor International is een toonaangevende ontwikkelaar van tailor-made producten binnen de categorieën fotoartikelen, home deco en kunstbloemen. Al meer dan 40 jaar werkt het bedrijf samen met toonaangevende Europese retailers aan onderscheidende private label collecties die volledig aansluiten op hun wensen en marktpositionering. Geen standaardassortimenten, maar maatwerkconcepten die van ontwerp tot distributie worden ontwikkeld en beheerd.

Vanuit het hoofdkantoor in Numansdorp werkt een hecht team van circa 30 medewerkers dagelijks aan innovatieve productontwikkeling, trendgevoelig design en het snel vertalen van marktontwikkelingen naar succesvolle retailconcepten. Dankzij de combinatie van jarenlange ervaring, ondernemerschap en een sterke klantfocus weet Anchor retailers volledig te ontzorgen. Van eerste idee en ontwerp tot sourcing, voorraadbeheer en levering.

De productie vindt grotendeels plaats via vaste partners in Azië, terwijl een modern logistiek centrum van 32.000 m<sup>2</sup> direct naast het kantoor zorgt voor een efficiënte opslag en distributie. Hierdoor kan Anchor snel schakelen en de juiste producten op het juiste moment beschikbaar hebben.

Sinds 2007 maakt Anchor deel uit van IG Design Group PLC, een internationale groep van bedrijven die vooroploopt op het gebied van design en innovatie. De organisatie biedt een volledige dienstverlening, van ontwerp en productontwikkeling tot distributie, en levert haar producten aan toonaangevende retailers in meer dan 70 landen wereldwijd. Dankzij de aanwezigheid van collega's over de hele wereld beschikt IG Design Group over de schaal, kennis en ervaring om klanten te ondersteunen met internationaal advies, marktinzichten en specialistische expertise.

## De functie in het kort

### Jouw impact als Key Account Manager

Als Key Account Manager ben jij de drijvende kracht achter de groeiambities van Anchor International. Dit is geen traditionele accountmanagementfunctie, maar een commerciële rol voor een ondernemer die energie krijgt van het openen van nieuwe deuren, het bouwen van relaties vanaf nul en het binnenhalen van grote retailaccounts.

Je richt je volledig op het identificeren, benaderen en overtuigen van nieuwe retailklanten in continentaal Europa, met een focus op grote retailorganisaties en ketens met honderden tot duizenden winkels. Je wacht niet op kansen, maar creëert ze zelf. Van de eerste prospectie en kennismaking tot onderhandelingen en contractondertekening: jij neemt de regie over het volledige commerciële traject.

### Jouw verantwoordelijkheden:

- Het identificeren, benaderen en succesvol binnenhalen van nieuwe, grote retailklanten binnen continentaal Europa, waarbij je het volledige acquisitietraject leidt van eerste contact tot contractondertekening;
- Het opbouwen en onderhouden van een sterke salespipeline en het realiseren van ambitieuze omzetdoelstellingen;
- Het ontwikkelen van onderscheidende private-labelconcepten en commerciële voorstellen die aansluiten bij de strategie en behoeften van potentiële klanten;
- Nauw samenwerken met Product & Project Development Manager, Sourcing en Design om klantgerichte oplossingen succesvol naar de markt te brengen;
- Anchor International vertegenwoordigen op beurzen, retail-events en klantafspraken door heel Europa;
- Het volgen van concurrentieontwikkelingen en markttrends binnen de Europese retailmarkt;
- Verzamelen, analyseren en vertalen van klant- en marktinzichten naar input voor productontwikkeling, collectieplanning en commerciële strategie;



**"Ik vind het belangrijk dat mensen de vrijheid hebben en dus ook nemen om dingen te doen."**

José van Tilburg | Managing Director

- Het begeleiden van een soepele onboarding van nieuwe klanten;
- Het onderhouden van een beperkt aantal bestaande accounts en het actief bijdragen aan de verdere groei en professionalisering van de organisatie.

### Jouw plek binnen de organisatie:

Je komt te werken in een team van 5 sales collega's. Je rapporteert direct aan José, Managing Director.

## Wat jij meebrengt

Voor deze sleutelrol zoeken we een salesprofessional die energie krijgt van het openen van nieuwe deuren en het realiseren van commerciële groei. Je voelt je thuis in een dynamische omgeving met veel vrijheid en verantwoordelijkheid en weet als geen ander hoe je duurzame relaties opbouwt met grote retail organisaties. Herken je jezelf in het volgende profiel:

- Een bewezen trackrecord in new business development binnen een B2B-omgeving, bij voorkeur richting grote (internationale) retailorganisaties;
- Ervaring binnen non-food retail, zoals home deco, cadeauartikelen, papier- en schrijfwaren, kunstbloemen of vergelijkbare consumentengoederen;
- Een sterk commercieel netwerk binnen de (Europese) retailmarkt en het vermogen om nieuwe deuren te openen;
- Een ondernemende en resultaatgerichte instelling met een sterke focus op commerciële groei en new business;
- Zelfstandigheid en eigenaarschap; je werkt autonoom, neemt verantwoordelijkheid en voelt je thuis in een omgeving met veel vrijheid en ondernemerschap;
- Sterke commerciële vaardigheden op het gebied van relatiebeheer, presenteren, onderhandelen en deal closing;
- Het vermogen om klantbehoeften te vertalen naar onderscheidende commerciële proposities en maatwerkoplossingen;
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal;
- Bereid om regelmatig binnen Europa te reizen.



**Competenties** zijn samenhangende gedragingen, vaardigheden en persoonlijke eigenschappen die bepalen **hoe** iemand handelt in werksituaties.

Competenties waarop een kandidaat hoog scoort, gaan van nature makkelijker af. Een lage score betekent niet dat iemand ergens slecht in is of zich niet kan ontwikkelen. Het geeft vooral aan dat dit meer energie en tijd kost om goed te doen of vol te houden.

## Gedragscompetenties

### **Netwerken**

Netwerken gaat over het makkelijk leggen van contact, het onderhouden van relaties en het benutten van die relaties om informatie uit te wisselen of samenwerkingen te realiseren.

### **Nieuwsgierigheid**

Nieuwsgierigheid gaat over openstaan voor nieuwe ideeën, ervaringen en perspectieven, en de drang om nieuwe kennis op te doen.

### **Ondernemerschap**

Ondernemerschap gaat over het zien en benutten van kansen, initiatief nemen en ideeën omzetten in concrete acties.

### **Proactiviteit**

Proactiviteit gaat over het uit eigen beweging actie ondernemen in plaats van afwachten.

### **Enthousiasme**

Enthousiasme gaat over het tonen van plezier, energie en openheid in contact met anderen.

## Werken bij Anchor International: dit mag je verwachten

Naast een uitdagende commerciële rol binnen een internationale organisatie, biedt Anchor International je de kans om daadwerkelijk impact te maken. Je stapt in op een moment waarop de organisatie volop in ontwikkeling is en krijgt veel ruimte om mee te bouwen aan de verdere groei. Daarnaast krijg je:

- Een goed salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring;
- 8% vakantiegeld;
- Een aantrekkelijke bonusregeling;
- Leaseauto;
- Telefoon + laptop;
- 25 vakantiedagen;
- Een volledig betaalde pensioenregeling;
- Gratis sporten bij de sportschool om de hoek;
- Hybride werken;
- Een ondernemende werkomgeving met korte lijnen, veel vrijheid, verantwoordelijkheid en volop ruimte voor eigen initiatief.

### INTERESSE?

Neem contact op met René de Boer via  
06-25 55 84 11 of [renedeboer@luke.nl](mailto:renedeboer@luke.nl)

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

