



Key Accountmanager

Gorinchem 

40 uur per week 



*People
first.
Digital
first.*



Over CooperVision

CooperVision is een van de grootste contactlensfabrikanten ter wereld en onderdeel van CooperCompanies, met activiteiten in Oogzorg via CooperVision en in Fertility via CooperSurgical. In de Benelux is het bedrijf marktleider, met een sterk en breed portfolio dat varieert van dag- en maandlenzen tot specialistische oplossingen zoals multifocale lenzen en myopie management voor kinderen.

Wat CooperVision uniek maakt, is de kracht van schaal gecombineerd met echte inhoud en klantgerichtheid. CooperVision is een toonaangevende speler in de categorie contactlenzen én lopen voorop in innovatie: met klinisch onderbouwde oplossingen die bijdragen aan het oplossen van maatschappelijke en medische vraagstukken, zoals de wereldwijde toename van bijziendheid

De strategie is gericht op meer dan alleen marktaandeel. CooperVision zet actief in op het laten groeien van de totale lenscategorie. Dat doen ze door samen te werken met opticiens en inkooporganisaties, bijvoorbeeld door het stimuleren van 'dual wear' en het ontwikkelen van categorievisie en concrete groeiprogramma's.

De optiekmarkt zelf is in transitie. Waar de sector traditioneel versnipperd en lokaal gedreven was, zie je nu een duidelijke professionaliseringsslag. Strategische partnerships met onze retailers en instore in de winkels worden belangrijker, data speelt een grotere rol en commerciële besluitvorming wordt steeds rationeler. CooperVision speelt hierop in door zich nadrukkelijk te positioneren als strategisch partner voor zowel hoofdkantoren als individuele opticiens.

Meer informatie: <https://coopervision.nl/>

De functie in het kort

Jouw impact als Key Accountmanager

Je bent verantwoordelijk voor het opbouwen en uitbouwen van strategische partnerships met de belangrijke belangrijke buying groups en retailers van Nederland. Daarbij ligt je focus op het realiseren van duurzame groei, het verhogen van klanttevredenheid en het vertalen van CooperVision's strategie naar concrete resultaten binnen jouw accounts.

Je succes wordt niet bepaald door de afspraken die je maakt, maar door wat die afspraken opleveren in de praktijk. Je zorgt dat accountplannen niet op papier blijven staan, maar zichtbaar worden in de markt, van hoofdkantoor tot winkelvloer.

Door commerciële slagkracht te combineren met data en sterke stakeholderrelaties, zorg je voor groei bij je klanten én voor een stevigere positie van CooperVision binnen de categorie.

Jouw verantwoordelijkheden

Je beweegt continu tussen strategie en executie. Dat maakt deze rol interessant, maar ook uitdagend.

- Je ontwikkelt en implementeert strategische accountplannen en vertaalt deze naar commerciële acties;
- Je onderhandelt contracten en bouwt duurzame partnerships op hoofdkantoorniveau;
- Je zorgt dat centrale afspraken landen bij aangesloten opticiens en zichtbaar zijn in de winkels;
- Je bezoekt actief key members om relaties te versterken en commerciële kansen te signaleren;
- Je identificeert groeikansen binnen categorieën als Dual wear, multifocaal en Myopie Management;
- Je werkt nauw samen met teams als Business Development, Sales, Customer Marketing, Professional Affairs, Customer Service en Legal;
- Je draagt bij aan de verdere positionering van CooperVision als category leader;
- Je analyseert verkoopdata en marktontwikkelingen en vertaalt deze naar gerichte accountacties;
- Je stuurt op forecasting, performance en continue optimalisatie van je accounts.



“De optiekmarkt professionaliseert snel, jij maakt het verschil.”

Paul Standaart, Head of Sales Benelux

Jouw plek binnen de organisatie:

Je maakt deel uit van het Benelux Sales team en rapporteert aan de Head of Sales Benelux.

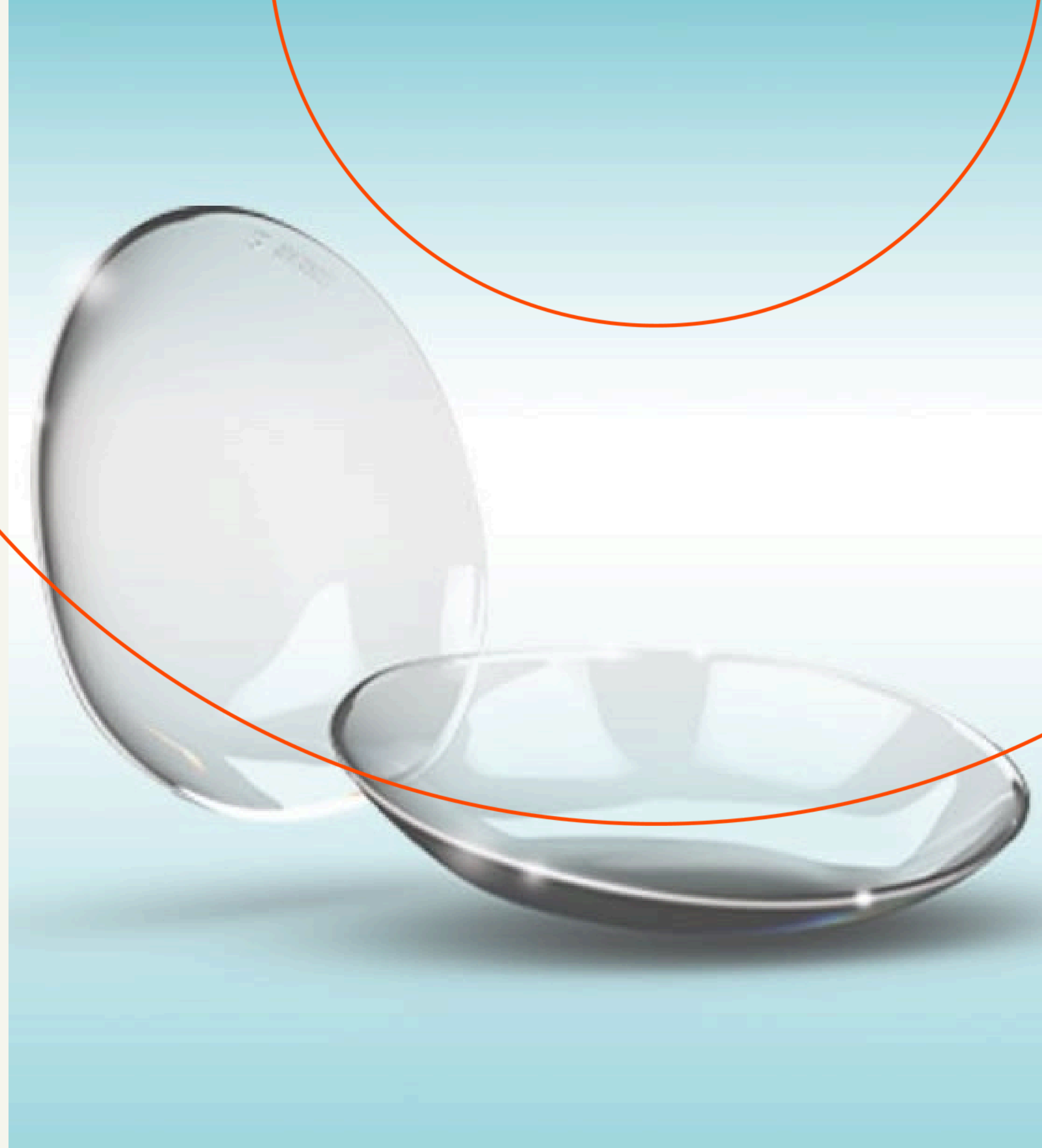
Je komt terecht in een team van zes gedreven en enthousiaste Key Account Managers. Het is een compact team met korte lijnen en veel onderlinge afstemming.

Je werkt in een omgeving met veel vrijheid, waarin eigenaarschap en resultaat centraal staan.

Wat jij meebrengt

Je staat stevig in je schoenen en beweegt makkelijk tussen verschillende niveaus, van hoofdkantoor tot winkelvloer. Je krijgt energie van een omgeving waar nog niet alles vastligt en pakt daarin zelf het initiatief;

- Aantoonbare ervaring in Key Account Management en onderhandelingen;
- Ervaring met het opbouwen en uitvoeren van gezamenlijke businessplannen met key accounts;
- Bij voorkeur Inzicht in e-commerce en omnichannel ontwikkelingen, en het vermogen deze te vertalen naar commerciële kansen;
- Affiniteit met category management en marktpositionering;
- Ervaring in FMCG, retail of commerciële zorg is een pré;
- Je schakelt makkelijk tussen strategie en executie;
- Sterk in stakeholdermanagement, zowel intern als extern;
- Analytisch, je gebruikt data om beslissingen te onderbouwen en kansen te signaleren;
- Ondernemend, je ziet kansen en handelt daarnaar;
- Commercieel scherp, met oog voor lange termijn partnerships;
- Goede beheersing van Nederlands en Engels;



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

Ondernemerschap

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

Sociale invloed

Gaat over de bereidheid en het gemak waarmee iemand sociaal contact aangaat en relaties onderhoudt.

Proactiviteit

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

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.

Assertiviteit

Gaat over de mate waarin iemand zichzelf uitspreekt, initiatief neemt en invloed uitoefent in gesprekken en beslissingen.

Werken bij CooperVision: dit mag je verwachten

Je komt terecht bij een marktleider binnen een sector die volop in beweging is. De optiekbranche professionaliseert snel, wat zorgt voor een dynamische omgeving waarin nog veel te winnen is. Je werkt in een compact en ambitieus Benelux-team met korte lijnen. Samenwerking staat centraal, en je schakelt veel met collega's uit verschillende disciplines om klanten optimaal te ondersteunen.

- Daarnaast kun je rekenen op:
- Een salaris tussen €59.438 en €99.064, afhankelijk van ervaring;
- Bonus 20% bij het behalen van targets;
- Een leaseauto;
- Een fulltime rol;
- Ruimte voor persoonlijke en professionele ontwikkeling.

INTERESSE?

Neem contact op met Daan Timmermans via +31 6 34 21 99 93 of daantimmermans@luke.nl

www.luke.nl

