

Accountmanager Duitse Retail

Jij krijgt de ruimte om zelfstandig strategische Retail accounts in Duitsland te ontwikkelen en jouw commerciële visie om te zetten in duurzame groei.

Als Accountmanager Retail Duitsland bij Nature's Pride neem jij eigenaarschap over een belangrijk deel van onze Duitse retailmarkt. Je opereert zelfstandig, werkt nauw samen met de Sales Retail Manager en collega's, en weet commerciële kansen effectief te verzilveren.

Krijg jij energie van een groot verantwoordelijkheidsgevoel, complexe Retail relaties en zichtbare commerciële impact? Dan maken we graag kennis met je.

Jouw impact:

Nature's Pride werkt samen met telers en Retail partners in heel Europa aan gezonde voeding, vandaag én morgen. Duitsland is één van onze kernmarkten en jij bent daarin een belangrijke schakel. Je bent hét aanspreekpunt voor jouw accounts en bouwt aan langdurige partnerships met retailers. Succes in deze rol betekent dat je stabiele klantrelaties hebt opgebouwd, commerciële groei realiseert en intern wordt gezien als het aanspreekpunt voor de Duitse retailmarkt.

Wat ga je doen?

Accountmanagement & commercie:

- Je bent verantwoordelijk voor het beheren en uitbouwen van strategische Retail accounts in Duitsland.
- Je ontwikkelt accountplannen en vertaalt de Retail- en categorievisie naar concrete klantafspraken.
- Je onderhandelt over volumes, prijzen, promoties en jaarafspraken binnen vastgestelde kaders.
- Je volgt marktontwikkelingen, signaleert kansen en zet deze om in commerciële resultaten.

Samenwerking & afstemming:

- Je werkt nauw samen met de Sales Retail Manager en collega-accountmanagers binnen het Retailteam.
- Je schakelt intensief met Supply Chain, Inkoop, Marketing en Quality om klantafspraken waar te maken.
- Je draagt actief bij aan teamoverleggen, kennisdeling en gezamenlijke commerciële initiatieven.

Analyse & uitvoering:

- Je monitort prestaties, KPI's en forecasts voor jouw accounts en stuurt bij waar nodig.
- Je zorgt voor heldere interne afstemming zodat uitvoering en klantverwachtingen op elkaar aansluiten.
- Je werkt gestructureerd en borgt continuïteit in klantafspraken en processen.

Jij hebt:

- Hbo-werk- en denkniveau, bij voorkeur commercieel of bedrijfskundig;
- Minimaal 5–8 jaar ervaring als accountmanager binnen Retail, bij voorkeur in vers/AGF of FMCG;
- Aantoonbare ervaring met de Duitse retailmarkt;
- Sterk in relatiebeheer, onderhandelingen en het bouwen van lange-termijn partnerships;
- Commercieel scherp, analytisch sterk en organisatorisch goed onderlegd;
- Zelfstandig, proactief en in staat om eigenaarschap te nemen over jouw accounts;
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Duitse taal.

Wij bieden:

Bij Nature's Pride kom je terecht in een internationale en dynamische werkomgeving waar er gewerkt wordt volgens de kernwaarden **Samen, Pionier, Passie en Verantwoordelijk**. We bieden je niet alleen een uitdagende rol, maar ook een omgeving waarin je jezelf continu kunt blijven ontwikkelen.

- Een bruto maandsalaris tussen de € 4.801,- tot € 6.360,- op basis van een 40-urige werkweek, afhankelijk van jouw kennis en ervaring;
- Een pensioenregeling;
- Een aantrekkelijke bonusregeling als extra beloning voor jouw inzet;

- 26 vakantiedagen per jaar, met de mogelijkheid om extra dagen bij te kopen;
- De mogelijkheid om fiscaal voordelig een fiets aan te schaffen via het Nature's Pride fietsplan;
- Wekelijkse vrijdagmiddagborrel met collega's;
- Topfaciliteiten voor collega's, zoals een bedrijfsrestaurant met eigen chef-kok, drie keer per week gratis bootcamp en dagelijks vers fruit en huisgemaakte smoothies;
- Goede opleidings- en ontwikkelmogelijkheden via onze eigen Nature's Pride Academy;
- Een open cultuur waarbij je intensief samenwerkt met trotse en gedreven collega's met passie voor het vak.

Zie jij jezelf bouwen aan sterke Retail partnerships in Duitsland en jouw commerciële stempel drukken binnen Nature's Pride? Reageer vandaag nog en maak impact in de Europese keten van morgen.

Een online assessment kan onderdeel zijn van deze procedure.