

Wij willen het team Key Accountmanagers binnen het sectorteam Retail uitbreiden met een **Key Accountmanager**. Deze Key Accountmanager onderhoudt en bouwt aan de relaties met grote leveranciers en retailers, met name binnen de levensmiddelen- en drogisterijsector.

Je functie

Als Key Accountmanager ben je verantwoordelijk voor het actief managen van de aan jou toegewezen accounts en het behalen van commitment voor GS1 projecten. Hiermee ben je hét aanspreekpunt voor deze klanten en het gezicht naar de markt. Je zorgt dat je met de juiste contactpersoon/personen aan tafel zit, bezoekt deze hen regelmatig, initieert en organiseert meetings en zorgt door je grondige analyses en voorbereiding dat je een gesprekspartner bent waar je klanten niet omheen kunnen.

Intern ondersteun je je collega's met sector- en dossierkennis en werk je nauw samen met je collega's van de afdeling Customer relations, Communicatie en Projecten. Je bent betrokken bij meerdere projecten o.a. op het gebied van datamanagement, datakwaliteit en e-commerce. Voor het afdelingsplan lever je actief input. Ook ben je in staat om stuurgroepmeetings te leiden, waarin alle stakeholders samen komen en waar je draagvlak voor de projecten creëert. Je rapporteert aan de Sectormanager Retail.

Dit ga je doen

- Contact onderhouden op strategisch en operationeel gebied met toegewezen accounts
- Vergroten van prioriteit en commitment bij klanten voor verschillende GS1 projecten
- Opzetten netwerk en onderhouden van juiste DMU's
- Doen van marktanalyses en in kaart brengen van wensen en issues bij klanten
- Voorstellen doen voor aanpassen/opzetten dienstverlening
- Afstemming met interne stakeholders

Je profiel

- HBO werk- en denkniveau
- Minimaal 5 jaar ervaring met accountmanagement of category management en relatiebeheer
- Ervaring binnen de sector Levensmiddelen en drogisterij is een vereiste
- Affiniteit met ICT en datamanagement
- Klant- en servicegericht, resultaatgericht, oplossingsgericht
- Uitstekende stakeholdermanager met tactisch inzicht
- Affiniteit met e-commerce is een pre
- Overtuigingskracht en in staat een netwerk te bouwen en te onderhouden

Wij bieden

Ga je als Key Accountmanager bij ons aan de slag, dan kom je terecht in een prettige, informele werksfeer met veel aandacht voor opleiding en ontwikkeling. Werken bij GS1 staat voor samenwerken, resultaat en projectmatig werken. De vacature van Key Accountmanager heeft Amstelveen als standplaats.

Onze organisatie

GS1 Nederland biedt (internationale) standaarden voor unieke identificatie en voor het vastleggen en delen van gegevens. Dit doen we met barcodes, centrale artikeldatabases en elektronische communicatie.

We werken met ongeveer 70 collega's in een breed en internationaal werkveld. Breed omdat we voor veel verschillende sectoren werken, internationaal omdat we deel uitmaken van het wereldwijde GS1-netwerk.

Als not for profit organisatie brengen we al meer dan 40 jaar onze klanten (retailers, leveranciers en logistiek dienstverleners) bij elkaar om sectorbrede afspraken te maken over het identificeren, vastleggen en delen van informatie.

Hiermee kunnen ónze klanten efficiënter werken en zo kunnen zij hun klanten het beste bedienen. Volgens ons is samenwerken in de keten een sleutel tot het verbeteren van efficiency en effectiviteit. Kijk voor meer over ons op [onze website](#)

Interesse?

Spreekt deze functie je aan en wil je meer weten? Neem contact op met Jerry Tracey, Sectormanager Retail, telefoonnummer +31(0) 20 511 3820.

Graag ontvangen wij jouw motivatie en CV per e-mail t.a.v. Anneke Gimbel, Manager HR: hr@gs1.nl