

# Key Accountmanager/ Teamleider Retail Planten

## Standplaats: Honselersdijk | 40 uur | vaste baan

Je loopt een retailer of supermarkt binnen en ziet meteen waar klanten warm voor lopen. Welke presentatie werkt, welke producten ontbreken en waar de categorie kansen laat liggen. Je combineert jouw retailgevoel met scherpe commerciële inzichten en geeft je team richting met een duidelijke, inspirerende koers.

Herken je jezelf hierin? Dan zou dit zomaar jouw volgende stap kunnen zijn.

## Werken als Key Accountmanager/ Teamleider Retail Planten

Werken in deze rol betekent bewegen in een omgeving waar elke dag anders is, maar de focus helder blijft: sterke klantrelaties opbouwen, een salesteam richting geven en sturen op groei in omzet, marge en assortiment. Je werkt in een categorie die leeft op emotie; bloemen en planten zijn geen standaardartikelen, maar producten die een winkel laten sprankelen.

Waar veel accountmanagers beginnen bij productkennis, start jij bij het retailproces van de klant: welke belofte doet deze retailer aan de consument, hoe kan de categorie die belofte versterken en hoe maak je van een kleine categorie een winstgevende eyecatcher op de winkelvloer?

## Wat ga je doen?

- De week begint met het analyseren van de verkoopdata van de afgelopen week. Je ziet waar kansen liggen en neemt deze inzichten mee in de eerste afstemming met je team. Samen bepalen jullie welk aanbod die week gemaakt moet worden en waar extra aandacht nodig is.
- Je werkt dit aanbod samen met je team verder uit. Omdat de klant wekelijks wordt bediend, overleg je met productspecialisten en inkoop welk assortiment passend is en hoe het verkoopplan eruit moet zien voor de komende periode van meerdere weken tot maanden.
- Ondertussen begeleid je je team van vijf collega's. In korte dagelijkse afstemmingen verdeel je prioriteiten en zorg je dat iedereen weet wat er nodig is om de klanten van het team goed te bedienen.
- Sommige weken ben je een paar dagen op reis voor een klantbezoek. Op locatie bespreek je de prestaties, het aanbod en de plannen voor de komende periode. Over het jaar heen doe je dit afhankelijk van de klantbehoefte tussen ongeveer twee en zes keer.
- In de piekmaanden, van februari tot en met juni, ligt het tempo hoog en reageer je snel op marktbewegingen; daarbuiten ontstaat ruimte om de categorie verder te ontwikkelen en nieuwe ideeën uit te werken.

## Wie ben jij?

- Je beweegt je moeiteloos in een internationale setting en schakelt gemakkelijk tussen Duits, Engels en Nederlands. Je beschikt over HBO-werk- en denkniveau en hebt relevante ervaring in een commerciële, retail- of groene branche.
- Vooruitdenken is jouw tweede natuur; je weet wat er nodig is voordat de klant ernaar vraagt en hebt bijvoorbeeld een Moederdagvoorstel al klaar vóórdat de klant er überhaupt over na heeft gedacht.
- Je voelt je thuis in een omgeving waar tempo en seizoenen elkaar snel afwisselen. Met jouw ervaring in markt- en salesdata herken je kansen meteen. In de drukke maanden (februari t/m juni) ben je extra flexibel en scherp.
- Collega's waarderen je proactieve manier van werken. Je stuurt een team van vijf collega's duidelijk en betrokken aan en blijft betrouwbaar in alles wat je doet.
- Plantenkennis is mooi meegenomen, maar jouw echte kracht ligt in het doorgronden van retailprocessen en het versterken van het verdienmodel van de klant.

## Wat kun je van Hamiplant verwachten? Wat je van ons terugkrijgt voor jouw talent en inzet:

- Een rol binnen een internationale organisatie die een belangrijke schakel vormt in de Europese plantenketen.
- Een salaris passend bij je ervaring, van maximaal €5.950 bruto per maand. Dit uiteraard aangevuld met goede secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Een auto van de zaak of mobiliteitsvergoeding, plus een laptop en telefoon om je werk goed

te kunnen doen.

- Je werkt vanuit onze locatie in Honselersdijk, midden in het Westland, met na je inwerkperiode de mogelijkheid om één dag per week vanuit huis te werken.
- 25 vakantiedagen op basis van een fulltime dienstverband.
- Volop ruimte om jezelf te ontwikkelen, zowel persoonlijk als professioneel doormiddel van een goede cursus en talent ontwikkelingsprogramma's.
- Een actieve personeelsvereniging én elke week een gezellige vrijdagmiddagborrel om collega's nog beter te leren kennen.

### **Over Hamiplant**

Hamiplant is al 40 jaar een toonaangevende leverancier van kamer- en tuinplanten in Europa.

Vanuit het Westland voorzien wij dagelijks tuincentra, supermarkten, bouwmarkten en groothandelaren in heel Europa van een breed en kwalitatief hoogwaardig assortiment.

Ons streven is de nummer één keuze te zijn voor onze klanten, partners en medewerkers en samen te groeien. Dat doen wij door met ons team van ca. 300 medewerkers intensief samen te werken met alle schakels in de keten, van kweker tot winkel, door slim gebruik te maken van technologie en data en altijd dat stapje extra te zetten. Als grensverleggende partner met ketenoverzicht kunnen klanten rekenen op een aantrekkelijk, duurzaam en winstgevend plantenschap, flexibele service en betrouwbare leveringen.

Groen is onlosmakelijk verbonden met ons leven en altijd aanwezig. Daarom maken wij planten voor iedereen bereikbaar en dragen we bij aan een gezonde en gelukkige toekomst. Als onderdeel van [Dutch Flower Group](#), bieden wij onze medewerkers de kans om waardevolle ervaring op te doen in alle aspecten van onze branche. Samen werken we aan een duurzame toekomst, gedreven door klantgerichtheid, samenwerking en continue verbetering.

### **Solliciteer bij Hamiplant als Key Accountmanager/ Teamleider Retail Planten**

Ben jij klaar voor deze uitdagende functie als Key Accountmanager/ Teamleider Retail Planten bij Hamiplant? Solliciteer dan direct via [deze link](#). Voor meer informatie kun je contact opnemen via [recruitment@hamiplant.nl](mailto:recruitment@hamiplant.nl) of bel 0174 - 612 323. We kijken uit naar jouw sollicitatie!