

de circulairste baan – Accountmanager Bestaande Relaties Statiegeld

Accountmanager Bestaande Relaties Statiegeld

Samen op weg naar circulair verpakken

Samen met onze partners in de verpakkingsketen werken we toe naar een circulaire economie. Elk jaar recyclen we een groot deel van alle verpakkingen. In 2023 werd al 88% van alle op de markt gebrachte verpakkingen gerecycled of hergebruikt. Daarin lopen we als land voorop. De ambitie voor 2050: alle plastic verpakkingen 100% fossielvrij en circulair, zonder schade voor mens en milieu. Oftewel: reduce, reuse, renew en recycle.

Jouw bijdrage aan een duurzaam Nederland

Op de Nederlandse markt worden jaarlijks zo'n 700 miljoen grote, 1,1 miljard kleine statiegeldflessen en 2,4 miljard blik verkocht. Statiegeld Nederland, onderdeel van Verpact, is de uitvoeringsorganisatie van statiegeld op plastic flessen en blik. We streven naar meer gerecyclede flessen en minder zwerfafval.

Toe aan een baan waar je een positieve impact maakt op de wereld om je heen? Waar je samen met collega's een cruciale rol vervult in het waarborgen van een gestroomlijnde uitvoering van het programma: "Verhoging Inzameling Plastic drankflessen" (VIP) en daarmee echt waarde toevoegt met ons doel om zo snel mogelijk de inzameldoelstelling van 90% op plastic drankflessen te behalen?

Eén van de draaiknoppen om deze inzameldoelstelling te halen is het bijplaatsen van inleverpunten. Hiermee wordt het inlevergemak vergroot en daarmee de consument gestimuleerd om statiegeld in te leveren. Het plan is om snel op te schalen door het bijplaatsen van Statiegeld machines, zogeheten RVM's (Reverse Vending Machines) bij innameleverpunten.

Om dit te bereiken wordt het projectteam Acquisitie Innamepunten uitgebreid met de functie Account Manager Bestaande Relaties. De voornaamste focus in dit team ligt op het acquireren van extra innamepunten binnen de geïdentificeerde segmenten en steden, evenals het beheren van de relaties met van reeds gerealiseerde innamepunten. Het laatste betreft de focus van deze functie.

Met jouw werk help je ons vooruit!

Als AccountManager Bestaande Relaties ben je verantwoordelijk voor het beheren van relaties met reeds gerealiseerde innamepunten in het "Out Of Home" (OOH) segment (buiten de supermarkten). De functie kent onder meer de volgende taken:

Relatie eigenaarschap

- Verantwoordelijk voor het onderhouden en versterken van relaties met bestaande innamepunten.
- Eerste aanspreekpunt voor operationele en strategische vragen vanuit de innamepunten.
- Coördineren van communicatie en afstemming tussen de innamepunten en interne teams zoals operatie en logistiek.
- Onderzoek doen en signaleren van behoeften, knelpunten en kansen bij partners en deze vertalen naar interne acties of verbetertrajecten.
- Periodiek bezoeken van (belangrijke) innamepunten om de samenwerking te evalueren en te optimaliseren.
- Nauwe samenwerking met de Asset Contract Manager voor het monitoren van prestaties en naleving van

afspraken door innamepunten, met inzet op

continuïteit en kwaliteit.

- Het aanspreken van innamepunten op verbeterpunten en het inzetten van verbetertrajecten (toevoegen)
- Rapporteren van bevindingen, trends en klantinzichten en verbeterpunten aan hoofd accountmanagement
- Ondersteunen bij contractbeheer en administratieve vastlegging van afspraken.
- Rapporteren van bevindingen, trends en klantinzichten aan het managementteam.
- Intensieve samenwerking met Segment en Steden Managers voor alle (potentiële) innamepunten

Acquisitie

- Het ondersteunen van andere Account Managers bij het acquireren van (landelijke) organisaties en ketens indien jij daar de relatie van beheert.
- Het ondersteunen bij de acquisitie van nieuwe innamepunten door het delen van geleerde lessen uit contact/ evaluaties met bestaande innamepunten.

Uitrol

- Verantwoordelijk voor het overzien van pilots in samenwerking met de Product Owner van het Programma.
- Verantwoordelijk voor consumentenactivatie gehele segment voor bestaande relaties i.s.m. marketing.

Binnen deze functie zal je werken in het projectteam Acquisitie Innamepunten. Het projectteam Acquisitie Innamepunten is onderdeel van het Programma VIP en daarnaast is er een team van enthousiaste professionals binnen Verpact en Statiegeld Nederland waarmee je samen deze uitdagingen tot een succesvol resultaat brengt.

Hier pak je ons mee in

Je werkt in een sfeer van kansen pakken, inspelen op veranderingen en samen veel voor elkaar krijgen. Die dynamiek geeft energie, en vraagt soms ook wat van je. Je beschikt over een proactieve houding en je bent in staat om zelfstandig en in een dynamische omgeving te functioneren. Je bent gewend om op verschillende niveaus te schakelen. Verder herken je jezelf in onderstaande punten:

Afgeronde relevante HBO/ HBO+- of WO- opleiding;

Minimaal 3-5 jaar relevante werkervaring in soortgelijke functie(s);

Aantoonbare affiniteit ervaring met relatiebeheer;

Uitstekende schriftelijke en mondelinge communicatievaardigheden voor het effectief overbrengen van informatie aan verschillende belanghebbenden, inclusief interne teams en externe partners.

Ervaring in het werken binnen multidisciplinaire teams en het stimuleren van samenwerking tussen verschillende afdelingen;

Dit bieden we jou

Sowieso bieden we je een mooie baan in een nieuwe, leuke en informele organisatie waar je veel waardering ervaart. Waar kun je nog meer op rekenen?

- Een salaris tussen €62.000 en €72.000 per jaar, inclusief 8% vakantiegeld en een 13e maand, afhankelijk van ervaring.
- 28 vakantiedagen per jaar.
- Een goede pensioenregeling en reiskostenvergoeding.
- De mogelijkheid om (deels) vanuit huis te werken.
- Een jaarcontract met uitzicht op een vast dienstverband.

Solliciteren?

Wil jij bijdragen aan een duurzamer Nederland? Solliciteer direct via www.decirculairstebaan.nl. Een korte motivatie met cv is voldoende.

Meer weten? Neem contact op met onze recruiter Edward Tuheteru via 0654222000 (bellen of WhatsApp).

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

<https://www.verpact.nl/nl>