

Koninklijke de Kuyper is opgericht in 1695 en een 100% familiebedrijf.

Koninklijke de Kuyper is een bekend bedrijf dat wereldwijd premium likeuren en gedistilleerd verkoopt. In Nederland opereren we in het horeca en thuisverbruik kanaal met een portfolio van internationale premium likeur- en gedistilleerd merken en hebben daarmee ambitieuze groeiplannen.

We zijn trots op ons ondernemerschap en creëren merken die gebaseerd zijn op een goed begrip van wat consumenten motiveert.



Dit resulteert in sterke, relevante en aantrekkelijke merken die passen in de life style van onze klanten. Met deze manier van werken willen we de partner zijn waar onze on- en off-trade klanten de voorkeur aan geven.

De organisatie heeft haar hoofdkantoor in Schiedam en is competitief, heeft een platte structuur en een hands-on karakter. Onze werknemers zijn betrokken, agile en gedreven door de consument.

Koninklijke de Kuyper BV in Schiedam is op zoek naar een full-time (38 u.)

## Key Accountmanager Horeca

### De Key Accountmanager Horeca is verantwoordelijk voor:

- Het behalen c.q. overtreffen van de salestargets bij de horeca key account chains, Cash & Carry groothandels inclusief brouwerijen.
- Het managen en beheren van de relatie met de Key accounts in de Nederlandse markt voor Koninklijke de Kuyper.
- Het identificeren en vervolgens bouwen van effectieve langdurige relaties met strategische Key accounts.
- Het intensief samenwerken met het horeca salesteam waarbij een bijdrage wordt geleverd aan het realiseren van de targets m.b.t. het behalen van nieuwe klanten en het uitbreiden van bestaande klanten.
- Het uitwerken van een plan waarbij horeca groothandels/distributiepartners uitgerust worden met toolkits en oplossingen om onze producten mee te nemen in hun verkoopactiviteiten.
- Managen van het verkoopplan voor Nederland gebaseerd op de commerciële prioriteiten en afgesproken plannen.
- Het leveren van input aan de Sales Director Nederland voor het managen van de performance van markten/verkoopkanalen/groothandels met horeca klanten en het rapporteren van forecasts en budgetten aan de De Kuyper organisatie.
- Het geven van input aan de Sales Director, Marketing Manager en Customer Marketing Managers Nederland over het assortiment en kansen in de Nederlandse markt.
- Het managen van prijsniveaus, afprijzingen, promoties en budgetten bij de Key accounts.
- Het maximaliseren van winstgevendheid d.m.v. inzet van de juiste assortiments-, verpakking- en promotiestrategie.
- Het organiseren, plannen en uitvoeren van beurzen, seminars, workshops en events met support van Customer Marketing.
- Het leveren van input aan de Sales Director Nederland m.b.t. de belangrijkste verkoopkanalen en concurrerende activiteiten en kansen.

### Het profiel

- Je hebt een commerciële opleiding op HBO/WO niveau en minimaal 5 jaar ervaring in een sales functie in de FMCG markt, bij voorkeur in het gedistilleerd, de wijn- of de luxe goederen branche.
- Je hebt ervaring en bent bewezen succesvol in Key Accountmanagement in horeca. Je hebt bij voorkeur ervaring met het samenwerken met – en activeren van salesactiviteiten van – brouwerijen en horecagroothandels.
- Je bent een echte teamspeler en komt je afspraken na.
- Je hebt sterke onderhandelingsvaardigheden en bent ook communicatief sterk.
- Je bouwt succesvolle, effectieve en langdurige relaties op.
- Je beschikt over een goed analytisch en financieel inzicht.
- Je beheerst de Nederlandse- en Engelse taal uitstekend in woord en geschrift.

### Positie in de organisatie

De Key Account Manager Horeca rapporteert aan de Managing Director Nederland.

### Ons aanbod

Een veelzijdige, zelfstandige functie in een sterk groeiende internationale organisatie met prima arbeidsvoorwaarden.

### Solliciteren?

**Ben je enthousiast geworden en wil jij solliciteren? Stuur dan jouw CV inclusief motivatiebrief naar [pz@dekuyper.nl](mailto:pz@dekuyper.nl).** (Tijdens de vakantieperiode worden de reacties via LinkedIn niet gelezen). Voor meer informatie over deze vacature kun je contact opnemen met Ingeborg Reuser T: +31 10 427 9700.

Graag ontvangen wij je sollicitatie uiterlijk **20 augustus 2021**, in verband met de vakantie periode zullen we na die datum de eerste selectie gaan maken.

***Acquisitie n.a.v. deze vacature wordt niet op prijs gesteld***