

## National Account en Field Sales Manager Horeca

### Bedrijfsinformatie

**Koninklijke de Kuyper** is 's werelds grootste leverancier van vermaarde cocktaillikeuren en een bekend producent van likeuren, gin, jenever en advocaat.

Een sterk merkenbeleid, een kwalitatief hoogwaardig assortiment en een professioneel internationaal distributienetwerk vormen de basis voor een innovatieve en succesvolle marktbenadering. De producten worden geproduceerd in Nederland en geëxporteerd naar ruim 100 landen. De bedrijfscultuur is ondernemend, informeel en internationaal georiënteerd. Voor meer informatie over de organisatie zie [www.dekuyper.com](http://www.dekuyper.com).

### Functie

Je gaat niet alleen werken met de meest toonaangevende horecaketens in Nederland.

Je geeft daarbij ook leiding aan het horeca field sales team van De Kuyper.

Van der Valk, Humphrey's, La Cubanita en andere nationale ketens zijn jouw accounts.

Jij bent hun aanspreekpunt en commercieel sparringpartner. Deze accounts zijn vaak trendsettend, innovatief in het binden van klanten en door hun grote(re) omvang verwachten zij van jou een zeer professionele account management ondersteuning.

Je bent dan ook in staat om een duurzame relatie op te bouwen en business te genereren. Daarnaast gaat het acquireren van nieuwe relaties jou ook prima af.

Voor je team ben je de professionele coach. Je daagt uit, je geeft het voorbeeld en weet optimaal te motiveren. Met een sterke teamspirit weet je gezamenlijk de doelstellingen te overtreffen. Je werkt daarbij met een assortiment sterke en bekende merken zoals **De Kuyper, Peachtree, Jim Beam, Courvoisier, Roku Gin, Sierra Tequila, Bowmore, Hibiki** en **Laphroaig** Whisky en vele andere wereldwijd vermaarde dranken.

Je stelt verkoop- en accountplannen op en realiseert de overeengekomen omzet- en winstdoelstellingen. Bij De Kuyper staat innovatie hoog in het vaandel. Het introduceren van nieuwe producten/merken is daarom een belangrijk onderdeel. Hierbij werk je nauw samen met het customer marketing team. Je rapporteert rechtstreeks aan de Managing Director Nederland. Standplaats: Schiedam & home office.

### Profiel Kandidaat

- Je hebt ervaring met National Account Management in horeca. Ervaring met het samenwerken met brouwerijen en horecagroothandels en activeren van sales activiteiten is een pre. Je hebt doorgroeipotentieel.
- Je voelt je dan ook thuis in de horeca, legt snel contacten en gaat uitdagingen niet uit de weg. Een 9-tot-5 mentaliteit is jou dan ook onbekend en je vindt het logisch om soms ook eens in de avonden en weekenden te werken.
- Zelfstandigheid past bij jou en je gaat hier verantwoordelijk mee om. Je bent flexibel, toont initiatief en bent gedreven en past in een professionele, informele en resultaatgerichte onderneming.
- Je hebt een commerciële opleiding op HBO niveau en hebt een goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.

### Reactie

De Kuyper heeft de werving en selectie voor de vacature van National Account Manager exclusief uitbesteed aan BEACH Recruitment B.V. ([www.beachrecruitment.com](http://www.beachrecruitment.com)). Voor meer informatie kun je contact opnemen met BEACH: 023 2050288 of met de

verantwoordelijke consultant, Hans Otten, telefonisch bereikbaar op 06 12766261.

Een selectie assessment maakt onderdeel uit van de procedure.