

Koninklijke De Kuyper is een Nederlands familiebedrijf dat gespecialiseerd is in likeuren en premium gedistilleerde dranken. Het bedrijf is opgericht in 1695 door Petrus De Kuyper en is gevestigd in Schiedam (hoofdkantoor) en Middelharnis (productiefaciliteit). De Kuyper is de wereldwijde marktleider en het #1 merk in cocktail likeuren.



De Kuyper is zowel eigenaar als producent van een aantal wereldberoemde likeuren zoals Peachtree, Heering, Kwai Feh, Acqua Bianca, Muyu, Dutch Cacao, Mandarine Napoléon, Bébo en ook de botanische distilleerder Rutte, bekend van de gin en jenever.

Koninklijke de Kuyper is op zoek naar een

Key Accountmanager Prestige (NL)

Ben jij een geboren relatiemanager met een neus voor luxe merken en strategische groeikansen? Dan is dit jouw kans om te schitteren bij Koninklijke de Kuyper als Key Accountmanager Prestige.

Jouw impact

Als Key Accountmanager Prestige ben jij het boegbeeld van onze high-end (Suntory Global Spirits) merken binnen de Nederlandse On Trade-markt. Je bouwt duurzame partnerships op met strategische horecazaken en groothandels in de belangrijkste steden van Nederland. Jij bent degene die onze prestigemerken perfect positioneert – van exclusieve menuvermeldingen tot zichtbare merkactivaties op toplocaties.

Je vertaalt onze wereldwijde strategieën naar lokale successen. Je bent een commerciële strateeg én uitvoerder, die met flair en daadkracht resultaat boekt. Dit alles doe je niet alleen, maar samen met collega's van Sales, Brand Marketing, Customer Marketing en ons advocacy-team.

Jouw verantwoordelijkheden

- Strategisch beheer van key accounts binnen het horeca Prestige-segment en selectie aan slijter partner stores.
- Opstellen en uitvoeren van maatwerkaccountplannen met duidelijke groeidoelstellingen.
- Sluiten van commerciële deals en jaarafspraken met een focus op rendement.
- Zorgen voor perfecte merkzichtbaarheid en productbeschikbaarheid bij klanten.
- Coördineren van trainingen, events en merkactivaties samen met interne teams.
- Signaleren van trends, marktkansen en concurrentiebewegingen.
- Per kwartaal monitoren en rapporteren van resultaten, budgetten en KPI's, en optimaliseren van investeringen.
- Beheren en optimaal inzetten van allocatieproducten

Wat jij meebrengt

- Minimaal 3-5 jaar ervaring in sales, accountmanagement of business development binnen het prestige/luxe segment.
- Een sterk netwerk in de high-end horeca.
- Onderhandelingskracht, commerciële scherppte en strategisch inzicht.
- Sterke communicatieve vaardigheden en een klantgerichte mindset.
- Ervaring met budgetbeheer en ROI-gestuurde merkactivaties.
- HBO-/WO-diploma (Hotelschool, Bedrijfskunde, Marketing of vergelijkbaar).
- Vloeiend in Nederlands en Engels, zowel mondeling als schriftelijk.
- Passie voor premium spirits, merk bouwen, gastvrijheid en alles wat luxe ademt.
- Flexibel, zelfstandig en een echte teamspeler.

Wat wij bieden

- Een veelzijdige, zelfstandige functie in een sterk groeiende internationale organisatie.
- Je krijgt de ruimte om te ondernemen, te excelleren en impact te maken en werkt met internationaal gerenommeerde merken binnen een mensgerichte en dynamische organisatie.
- Een goed arbeidsvoorwaardenpakket.

Solliciteren?

Ben je enthousiast geworden en wil jij solliciteren? Stuur dan jouw CV en motivatiebrief naar pz@dekuyper.nl t.a.v.: Jessica Kotur

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