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 fulltime (38 u.)

Accountmanager Premium Horeca Regio Amsterdam

Heb jij een sterke affiniteit met de dranken business en beschik jij over uitstekende Sales vaardigheden? Kan jij onze producten met kennis en veel passie aan onze Accounts verkopen? Dan heeft Koninklijke de Kuyper een mooie uitdaging voor jou!

De functie

In deze functie ben jij (mede)verantwoordelijk voor de verkoopresultaten en winstgevendheid van onze premium merken bij De Kuyper. Als Account Manager leidt en ontwikkel je duurzame relaties met onze Horeca accounts. Daarbij realiseer je samen met het sales team winstgevende omzetkansen voor de organisatie. Met jouw resultaatgerichte instelling, uitstekende onderhandelingsvaardigheden, overtuigingskracht en commerciële ervaring binnen de FMCG, zorg jij dat het marktaandeel, de verkrijgbaarheid, het volume en de zichtbaarheid van onze producten (nog) sterker wordt. Je denkt als vanzelfsprekend vanuit de category en weet goed te schakelen tussen de merken. Je weet salesdrive met creativiteit en zakelijkheid te combineren voor optimale ontwikkeling van de merken. New Business Development is je specialisme. Je bent minimaal 1 keer per week 's avonds in het gebied actief om klanten en prospects te bezoeken, bouwt continue aan het horecanetwerk en is goed geïnformeerd over de laatste ontwikkelingen.

Jouw belangrijkste taken:

- Het opstellen van een rayonplan met smart doelstellingen voor sales, distributie, presentatie, promotie en budget om de organisatie gestelde jaartagets te kunnen realiseren.
- Het bespreken van actieplannen met de Field Sales Manager Nederland, alvorens definitieve afspraken te maken.
- Het uitvoeren van de sales drive activiteiten zoals vastgesteld is samen met de Field Sales Manager Nederland.
- Het bijhouden van het klantenbestand en het direct doorgeven van mutaties aan het hoofdkantoor op het bezoekformulier en verwerking in het CRM Datlinq programma.
- Het bijwonen van beurzen en openingen om de verkoop en distributie van de toegewezen merken te maximaliseren.
- Het bezoeken van klanten volgens de afgesproken frequentie en contactstrategie per sales drive.
- Het verzorgen van een adequate rapportage in het Datlinq programma.
- Het naleven van de regels geformuleerd in de Drank & Horecawet en de Stiva code voor alcoholhoudende dranken.

De geschikte kandidaat beschikt over de volgende competenties, kennis en vaardigheden:

- Je hebt een commerciële opleiding op Hbo-niveau en minimaal 2 jaar ervaring in een sales functie in de Premium on trade markt, bij voorkeur in het gedistilleerd, de wijn- of de luxe goederen branche.
- Je hebt sterke onderhandelingsvaardigheden, je bent een echte teamspeler en komt je afspraken na.
- Je bouwt succesvolle, effectieve, langdurige relaties. Daarbij ben je bewezen succesvol in de horeca.
- Je beheerst de Nederlandse- en Engelse taal uitstekend in woord en geschrift.
- Je bent woonachtig in regio Amsterdam.

Ons aanbod

Naast veel afwisseling in een hoogwaardig en open werkklimaat, biedt Koninklijke de Kuyper je alle ruimte voor eigen initiatief en hechten we zeer aan korte lijnen en directe, persoonlijke communicatie. Daarnaast vinden wij persoonlijke ontwikkeling belangrijk en krijg je de kans om je binnen je functie te blijven ontwikkelen. Ons arbeidsvoorwaardenpakket mag er zijn en omvat onder andere een goed salaris, een bonus en een goede verlofregeling. De functie biedt uitzicht op een vaste aanstelling.

Solliciteren?

Ben je enthousiast geworden en wil jij solliciteren? Stuur dan jouw CV en motivatiebrief naar pz@dekuyper.nl. Voor meer informatie over deze vacature kun je contact opnemen met Jessica Kotur (HR medewerker).

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