Vacature

Key Account Manager

32 - 40 uur

De beste commerciële ideeën zijn pas succesvol als ze bij de klant tot leven komen.

Bij Multi Bier geloven we dat duurzame groei ontstaat door sterke relaties, slimme commerciële ideeën en succesvolle campagnes.

Daarom zoeken wij iemand die verder kijkt dan de volgende afspraak.

Iemand die kansen ziet, relaties ontwikkelt en samen met de klant bouwt aan de mooiste biermerken.

Iemand die de commerciële strategie van Multi Bier vertaalt naar de praktijk. Die campagnes, introducties en activaties niet alleen bespreekt, maar ervoor zorgt dat ze bij de klant écht succesvol worden.

Want uiteindelijk wordt een goed idee pas een succes wanneer de klant er enthousiast van wordt.

Nieuwsgierig? Lees vooral verder….

Meer informatie?
Bel gerust naar Wieke van Duijnhoven,
Category Manager Key Accounts 06 – 43 27 58 99 of
stuur een mail naar wieke@multibier.nl

Over Multi Bier

Multi Bier is geen standaard groothandel, maar een merkenbouwer met een duidelijke ambitie: het sterkste speciaalbierportfolio van Nederland creëren.

Wij bouwen actief aan krachtige biermerken en ontwikkelen ons portfolio continu verder. Met merken zoals Guinness, Somersby, Fourchette en Lindemans verbinden we internationale topkwaliteit aan de Nederlandse markt. Tegelijkertijd blijven we onafhankelijk in onze keuzes, zodat we altijd kunnen samenstellen wat het beste werkt voor onze klanten.

Als toonaangevende bierspecialist begrijpen we de markt, zien we kansen vroeg en vertalen we die naar onderscheidende concepten. We zijn vindingrijk in onze aanpak en denken verder dan de klassieke groothandel. Of het nu gaat om merkontwikkeling, maatwerkoplossingen of vernieuwende proposities, wij maken het mogelijk.

Onze klanten en leveranciers kunnen op ons bouwen. Betrouwbaarheid zit in alles wat we doen, van samenwerking tot uitvoering. Met een ondernemende mentaliteit blijven we continu zoeken naar nieuwe kansen om te groeien, te vernieuwen en waarde toe te voegen.

Om onze commerciële slagkracht binnen het Key Account Team verder te versterken zijn wij op zoek naar een:

Key Account Manager

Binnen Multi Bier bouwen we aan een vernieuwd Key Account Team waarin strategie, accountontwikkeling en commerciële uitvoering elkaar versterken.

Daarom introduceren we een nieuwe functie: Key Account Manager.

Geen traditionele accountmanager die zich vooral richt op het beheren van bestaande relaties, maar iemand die klanten, merken en commerciële kansen verder ontwikkelt.

Samen met de Category Manager Key Accounts en de Assistent Key Accounts vorm je een hecht Key Account Team. Vanuit jouw rol ben jij de verbindende schakel tussen de commerciële strategie van Multi Bier en de praktijk bij de klant. Samen zorgen jullie ervoor dat accountplannen, campagnes en commerciële activaties niet alleen worden ontwikkeld, maar ook succesvol worden uitgevoerd en zichtbaar resultaat opleveren.

Wat ga je doen

Je krijgt de ruimte om impact te maken.

Je bouwt aan sterke klantrelaties, ontwikkelt commerciële kansen en helpt merken groeien. Je werkt nauw samen met de Category Manager Key Accounts en zorgt ervoor dat commerciële ideeën niet op papier blijven staan, maar zichtbaar resultaat opleveren bij de klant.

Je werkzaamheden bestaan onder andere uit:

- onderhouden en verder ontwikkelen van relaties met toegewezen key accounts;
- meebouwen aan accountplannen die bijdragen aan duurzame groei van klanten en merken;
- voorbereiden en voeren van commerciële gesprekken en onderhandelingen;
- introduceren van nieuwe merken, producten, campagnes en commerciële activaties;
- signaleren en benutten van commerciële kansen bij bestaande klanten;
- vertalen van commerciële en marketinggerichte plannen naar succesvolle resultaten bij de klant;
- signaleren van marktontwikkelingen, trends en klantbehoeften en deze vertalen naar commerciële kansen;
- samenwerken met de Category Manager Key Accounts en interne afdelingen om commerciële plannen succesvol uit te voeren;
- bijdragen aan de verdere groei van klanten, merken en Multi Bier.

Je krijgt hierbij veel ruimte om zelf initiatief te nemen binnen de afgesproken kaders. Sterker nog: we verwachten dat van je.

Wie ben jij

Je krijgt energie van het opbouwen van relaties en het realiseren van commerciële groei. Je bent nieuwsgierig, ziet kansen en wacht niet af, maar neemt initiatief. Je vindt het leuk om samen met klanten én collega's te bouwen aan duurzame resultaten.

Je communiceert gemakkelijk, denkt in oplossingen en weet anderen mee te nemen in jouw ideeën. Je schakelt moeiteloos tussen strategie en praktijk en voelt je thuis in een omgeving waarin je veel verantwoordelijkheid en vrijheid krijgt.

Ervaring als Key Account Manager of binnen key accountmanagement heeft een sterke voorkeur. Minstens zo belangrijk vinden wij jouw commerciële instelling, ondernemerschap en de drive om klanten én merken verder te laten groeien.

Waarom werken bij Multi Bier?

Bij Multi Bier krijg je vertrouwen, verantwoordelijkheid en de ruimte om initiatief te nemen binnen duidelijke afspraken en kaders.

Wij geloven dat mensen groeien als ze eigenaarschap krijgen.
Heb je een goed idee? Dan luisteren we. Zie je een kans? Dan moedigen we je aan om die te pakken.

Daarnaast werk je met producten waar een verhaal achter zit. Achter ieder bier dat wij verkopen zit een brouwerij met passie, vakmanschap en ondernemerschap. En jij krijgt de ruimte om die verhalen te ontdekken en op jouw eigen manier over te brengen naar onze klanten.

Daarmee help je niet alleen klanten groeien, maar draag je ook bij aan het succes van de merken en partnerbrouwerijen waarmee wij samenwerken.

Bij Multi Bier kom je terecht in een team van collega's met ieder hun eigen kracht. De één blinkt uit in structuur, de ander in commercie of klantcontact.

Samen zorgen we ervoor dat klanten krijgen wat ze verwachten - en vaak net iets meer.
Samen iedere dag een beetje beter. Met respect voor elkaar.

Wat breng je mee

- HBO werk- en denkniveau;
- minimaal 2 jaar ervaring als Key Account Manager, Accountmanager of in een vergelijkbare commerciële functie;
- ervaring binnen FMCG, foodservice of een vergelijkbare B2B-omgeving is een pré;
- sterke communicatieve en commerciële vaardigheden;
- Je weet commerciële ideeën, plannen en campagnes overtuigend te presenteren en over te brengen bij klanten;
- een ondernemende, resultaatgerichte en proactieve instelling;
- affiniteit met merkontwikkeling, commerciële campagnes en accountontwikkeling;
- je kunt commerciële cijfers lezen en vertalen naar kansen. Ervaring met Power BI, Circana of vergelijkbare tools is een pré;
- je hebt affiniteit met bier, speciaalbier en de verhalen achter onze merken en brouwerijen.

Wat bieden wij jou

Je komt terecht in een nieuwe functie waarin je de ruimte krijgt om mee te bouwen aan de verdere ontwikkeling van ons Key Account Team. Een rol met veel verantwoordelijkheid, vrijheid en directe invloed op commerciële groei en resultaat.

Daarnaast bieden wij:

- een uitdagende commerciële functie voor 32 - 40 uur per week;
- veel ruimte voor eigen initiatief, ondernemerschap en ontwikkeling;
- de mogelijkheid om écht impact te maken bij klanten, merken en brouwerijen;
- een professioneel en betrokken Key Account Team waarin je samen bouwt aan duurzame groei;
- een financieel gezonde organisatie met ambitie en groeiplannen;
- een passend salaris en goede arbeidsvoorwaarden;
- een pensioenregeling.

Enthousiast?

We selecteren onze collega's zorgvuldig, zodat ze optimaal kunnen presteren binnen onze organisatie.

Bij onze selectie kijken we niet alleen naar ervaring, maar vooral naar persoonlijkheid, ambitie en de klik met ons team.

Denk jij dat jij degene bent die commerciële ideeën tot leven brengt en klanten helpt groeien? Dan maken we graag kennis met je. Stuur jouw motivatie en CV naar personeelszaken@multibier.nl.

Voor meer informatie kun je contact opnemen met Wieke van Duijnhoven, Category Manager Key Accounts: 06 – 43 27 58 99.

Voor deze vacature kiezen wij er bewust voor om rechtstreeks in contact te treden met potentiële kandidaten en stellen wij het op prijs als bedrijven niet ongevraagd hun diensten aan ons aanbieden.