Vacature

Accountmanager Horeca

Noord-Holland (fulltime)

Bouw met ons aan groei in de horeca!

Multi Bier groeit, ook in een uitdagende markt. Met een portfolio van toonaangevende merken zoals Guinness, Somersby, Kronenbourg 1664, een eigen logistieke organisatie en een team dat de horeca door en door kent, zijn we voor horecaondernemers een betrouwbare partner.

Om die groei voort te zetten zoeken we een Horeca Accountmanager die bestaande relaties verder ontwikkelt én nieuwe klanten aan ons weet te binden. Iemand die de ondernemer begrijpt, commercieel scherp is en resultaatgericht werkt binnen heldere doelstellingen..

Lees verder voor de volledige vacature

Meer informatie?
Bel gerust naar Hans Stienen, Field Sales Manager, 06-41 73 11 18 of stuur een mail naar hans@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 on-trade te verstevigen zijn we op zoek naar een:

Accountmanager Horeca – Noord-Holland, m.u.v. Amsterdam

Wat ga je doen

Als Accountmanager ben je hét gezicht van Multi Bier voor de horeca en groothandels in de provincie Noord-Holland, met focus op de steden Alkmaar, Purmerend, Volendam, Enkhuizen en Hoorn. Inclusief Den Helder, Texel en de kustlijn. De horeca in Amsterdam wordt al door een collega belopen en valt er dus buiten.

Je bouwt aan relaties met horecaondernemers en groothandels en zorgt dat onze bieren zichtbaar zijn op de juiste plekken. Je denkt mee, adviseert en vertaalt klantbehoefte naar concrete oplossingen die werken, voor de klant én voor ons.

Samen met het salesteam werk je aan op maat gemaakte oplossingen die waarde toevoegen èn resultaat opleveren. Je houdt grip op je klanten, signaleert kansen en pakt door. Je regelt wat nodig is en zorgt dat de verwachtingen van de klant worden overtroffen.

Jouw rol in het kort:

- Beheren en verder uitbouwen van de klantenportefeuille.
- Je versterkt de positie van onze merken, o.a. Guinness, Somersby, Fourchette, Val-Dieu, Lindemans, Caulier en Kronenbourg.
- Samen met het salesteam ben jij verantwoordelijk voor het realiseren van de omzet-, volume- en margedoelstellingen. Dit conform KPI's zoals vastgelegd in het salesplan.
- Je houdt overzicht in je salesactiviteiten en werkt dit bij in ons CRM-systeem.

Wie ben jij

Jij bent een collega die altijd nét een stap extra zet. Je krijgt energie van verkoopresultaat, klantcontact en je weet precies wat er speelt en ziet waar kansen liggen. Je werkt zelfstandig, denkt creatief mee en draagt oplossingen aan om verkoopdoelstellingen te behalen. Met jouw positieve instelling en passie voor het vak draag je bij aan de verdere groei en kwaliteitsverbetering van Multi Bier.

Jij wacht niet af, maar neemt initiatief en houdt overzicht. Met je commerciële en gestructureerde aanpak zorg je dat alles op rolletjes loopt. Samen met het verkoopteam zoek je steeds naar manieren om onze doelen te

realiseren. Je bent prettig in de omgang. Iemand met wie klanten graag zaken doen en collega's graag samenwerken.

Wat breng je mee

Je bent een aanpakker met een commerciële drive en een goed gevoel voor de Out of Home-markt.

Daarnaast herken jij jezelf in het volgende:

- HBO werk- en denkniveau, met aantoonbare affiniteit of ervaring in sales.
- Minimaal 2 jaar ervaring in een vergelijkbare rol, bij voorkeur binnen FMCG.
- Bewezen trackrecord in het behalen van verkoopdoelstellingen en het opbouwen van sterke klantrelaties.
- Je begrijpt hoe de horeca werkt en beweegt je daar makkelijk in.
- Je bent commercieel scherp, denkt in oplossingen en pakt door.
- Je denkt proactief mee over verbeteringen, signaleert knelpunten en lost deze op voordat ze een probleem worden.
- Aantoonbare bierkennis, daarbij volg je de ontwikkelingen in de markt op de voet.
- Je communiceert makkelijk en weet wanneer je moet overtuigen of juist luisteren.
- Rijbewijs B.
- Je hoeft geen biersommelier te zijn, maar een interesse in speciaalbier en kennis van onze producten helpt je om onze klanten nog beter te adviseren!

Wat je krijgt

Wij beloven je een uitdagende baan, met volop mogelijkheden om binnen een sterk groeiend en gezond bedrijf te ondernemen, je ambities waar te maken en je inzichten naar voren te brengen.

We zijn een financieel gezond bedrijf met korte lijnen en een nuchtere cultuur. Collega's zijn betrokken, helpen elkaar en nemen verantwoordelijkheid. We geloven in open communicatie, respect voor elkaar en streven naar een professionele en positieve werkomgeving waarin iedereen kan groeien. Zo maken we met z'n allen Multi Bier iedere dag een beetje beter.

Je start met een jaarcontract, met de intentie om samen verder te bouwen. Uiteraard hoort daar een salaris bij wat past bij je ervaring, auto, telefoon en laptop van de zaak en een pensioenregeling bij.

Interesse?

We selecteren onze collega's zorgvuldig, zodat ze optimaal kunnen presteren in onze organisatie. Bij onze selectie wordt naast ervaring ook gelet op een wederzijdse klik, persoonlijke eigenschappen & drijfveren.

Deze rol draait om initiatief, energie en overtuigingskracht. Dus als je écht enthousiast bent om onze nieuwe Accountmanager Horeca te worden, dan laat je dat natuurlijk zien! Vertel ons niet alleen dat je interesse hebt, maar vooral waarom jij dit werk snapt. Stuur je motivatie en CV naar Sandra Beekmans, HR Adviseur: personeelszaken@multibier.nl.

Voor meer informatie bel gerust naar Hans Stienen: 06-41 73 11 18.

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.