WALRAVEN•SAX

PREMIUM WINES & SPIRITS SINCE 1823

Werken voor Walraven Sax
Ben jij klaar om merken als Pallini, Coppa Cocktails, Amarula, Gallo en Barefoot te vertegenwoordigen in de Nederlandse markt?

Bij Walraven Sax vind je collega's die net zo enthousiast en positief zijn als jij. Samen streven we er elke dag naar de beste te zijn in wat we doen. We zijn allemaal ondernemers en willen het verschil maken voor onze klanten, onze merken en onze organisatie.

Wie zijn wij?
We zijn open, direct en to the point en gaan voor de lange termijn. Niet voor niets zijn we al ruim 200 jaar actief als importeur en daarmee één van de oudste wijn- en distilleert distributeurs in de Nederlandse markt.

Tegenwoordig zijn wij onderdeel van een internationale groep: Marussia Beverages. In Nederland bouwt Walraven Sax aan de gerenommeerde third party brands, zoals o.a. Torres, Barefoot, Louis Roederer, Marqués de Riscal, Gallo Family Vineyards en Amarula, maar ook aan enkele eigen merken. Naast de A-merken en eigen merken beschikken wij over distributie organisaties in de Nederland, België, Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland en de USA.

Wij zijn gedreven, trots op wie we zijn maar blijven daarin bescheiden. Walraven Sax doet graag open en eerlijk zaken, is transparant en begrijpt als geen ander dat een gezonde lange termijn groei valt of staat met partnership.

Walraven Sax staat ook voor innovatie. Wij zijn altijd op zoek naar nieuwe producten, nieuwe samenwerkingsverbanden en volgen trends & ontwikkelingen nauw om zo goed mogelijk in te kunnen spelen op klantwensen.

Momenteel is er een vacature voor een:

Sales Manager Horeca

fulltime

Waaraan draag jij bij?
Als Sales Manager Horeca ben jij verantwoordelijk voor het realiseren van onze omzet- en winstdoelstellingen in de horecamarkt. Jij vertaalt de commerciële strategie naar een concreet jaarplan per regio en zorgt met je team voor een uitstekende uitvoering daarvan. Je bewaakt onze marktpositie, signaleert kansen én initieert acties. Jij bent de spil tussen sales, marketing, klanten en de interne organisatie.

Samen met jouw team geef je vorm aan klantgerichte initiatieven – van scherpe marktanalyses tot inspirerende proeverijen – en zorg je voor tevreden klanten én trotse medewerkers.

Je taken en verantwoordelijkheden zijn onder andere:

- Opstellen en uitvoeren van het jaarlijkse horeca salesplan;
- Behalen van commerciële doelstellingen (volume, marge, merk) én klanttevredenheid;
- Leidinggeven aan én coachen van de Field Salesmanagers Oost en West;

- Actief aansturen op groei; nieuwe klanten en uitbreiden bestaande business;
- Ontwikkelen van een cultuur van eigenaarschap en continue verbetering binnen het team;
- Initiëren en aanjagen van klantgerichte events zoals proeverijen;
- Onderhouden van intensieve communicatie met interne teams (marketing, sales retail, finance, HR) en externe relaties;
- Initiëren van verbetertrajecten op afdelings- en organisatieniveau;
- Zorgen voor een heldere forecast, juiste budgettering en resultaatgerichte bijsturing.

Een mooie functie voor iemand die een echte teamplayer is, volhardend kan zijn, graag initiatief neemt en stappen met het salesteam wil zetten.

Wie ben jij?
We zoeken een gepassioneerde collega, fulltime beschikbaar die in onderstaand profiel past:
- Een afgeronde hbo opleiding;
- Leidinggevende ervaring in een commerciële omgeving, bij voorkeur binnen de horeca, foodservice of FMCG;
- Ervaring met CRM-systemen en forecasting;
- Een goede kennis van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.

Je bent representatief, hebt een positieve instelling en bent een energiek persoon met een doel- en resultaatgerichte instelling. Je hebt ervaring met het motiveren en ontwikkelen van een team en sturen op resultaat én haalt hier veel energie uit. Je schakelt makkelijk tussen strategie en operatie, bent klantgericht, analytisch en hebt een scherp oog voor kwaliteit. Je werkt bij voorkeur in een middelgrote organisatie waar je een brede, zelfstandige functie vervult en met jouw ondernemende instelling en hands-on mentaliteit een directe bijdrage kunt leveren aan de groei van Walraven Sax.
Je woont op redelijke afstand van ons hoofdkantoor in Breda.

Wat bieden wij jou?
- Een sleutelrol in de verdere groei van Walraven Sax binnen de horecamarkt;
- Veel ruimte voor eigen initiatief en ondernemerschap;
- Een team met ambitie en passie voor het vak;
- Een open werksfeer waarin jouw inbreng telt;
- Marktconforme arbeidsvoorwaarden en goede ontwikkelmogelijkheden.

Interesse?
Walraven Sax heeft de werving en selectie uitbesteed aan Middendorp Recruitment & Advies. Stuur je sollicitatie naar Annejet Middendorp via annejet@middendorprecruitment.nl.
Heb je vragen? Bel Annejet op 06-29072705.