WALRAVEN•SAX

PREMIUM WINES & SPIRITS SINCE 1823

Werken voor Walraven Sax
Ben jij klaar om merken als Pallini, Louis Roederer, Torres en Amarula 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 Operations Specialist

fulltime | 36 - 40 uur

Waaraan draag jij bij?
Data analyseren is één ding. Ervoor zorgen dat sales er écht beter van gaat werken, is iets anders. Als Sales Operations Specialist bij Walraven Sax zit je precies op dat snijvlak. Je gebruikt data, CRM en je kennis van de commerciële praktijk om onze buitendienst slimmer en effectiever te laten werken. Je kijkt niet alleen naar wat er in het systeem gebeurt, maar juist ook naar wat er buiten gebeurt.
Daarom zit je de ene dag achter een dashboard en stap je de volgende dag in de auto met een accountmanager. Waar loopt iemand in de praktijk tegenaan? Welke informatie ontbreekt? Welke handelingen kosten onnodig veel tijd? En hoe kunnen we dat structureel beter organiseren?
Jij ziet waar het slimmer kan – en zorgt vervolgens dat het ook daadwerkelijk slimmer wordt.

Je taken en verantwoordelijkheden zijn onder andere:

- het analyseren van klant- en groothandelsdata en signaleren van trends en afwijkingen;
- het gericht adviseren en attenderen van salesmanagers en accountmanagers;

- het beheren en verder optimaliseren van ons CRM-systeem;
- het bewaken en verbeteren van de datakwaliteit;
- het ontwerpen en implementeren van slimmere werkprocessen voor de buitendienst;
- het opzetten en doorontwikkelen van dashboards voor groothandels;
- het waarborgen van rayonering en capaciteitsberekeningen voor de buitendienst;
- contact met groothandels over dashboards en onderliggende data;
- het ondersteunen en inwerken van nieuwe buitendienstmedewerkers;
- het beantwoorden van CRM-vragen vanuit sales;
- het bewaken van de inzet van externe partijen binnen het CRM-domein.

Wie ben jij?
We zoeken iemand die data kan doorgronden, maar vooral nieuwsgierig is naar het verhaal erachter. Je vindt het leuk om systemen en processen te verbeteren en zoekt actief de samenwerking met de mensen die er dagelijks mee werken.
Je bent analytisch én commercieel ingesteld. Je ziet afwijkingen en kansen, durft daarover advies te geven en wacht niet af tot iemand je vertelt wat er moet gebeuren.

Daarnaast herken je jezelf in het volgende:
- Je denkt in structurele oplossingen in plaats van snelle fixes.
- Je kunt data vertalen naar duidelijke inzichten en concrete acties.
- Je bent proactief en signaleert problemen voordat ze groter worden.
- Je vindt het leuk om met sales samen te werken en regelmatig mee de praktijk in te gaan.
- Je kunt verschillende belangen en processen met elkaar verbinden.
- Je bent kritisch op datakwaliteit en werkt nauwkeurig.
- Je maakt systemen en processen liever eenvoudiger dan ingewikkelder.
- Je hebt interesse/ervaring in tools als Claude, QlikSense, CRM systemen.
- Je voelt je comfortabel in een rol waarin analyseren, adviseren én uitvoeren samenkomen.
- Je woont op redelijke afstand van ons hoofdkantoor in Breda.

Wat willen we samen bereiken?
Uiteindelijk zien we jouw werk terug in een buitendienst die minder tijd kwijt is aan onnodige handelingen en meer tijd heeft voor de klant. Sales krijgt op het juiste moment de juiste informatie, afwijkingen worden vroeg gesignaleerd en afspraken beter nageleefd.
Tegelijkertijd beschikken onze groothandels over heldere dashboards en betrouwbare inzichten, terwijl de kwaliteit van onze CRM-data structureel op niveau blijft.
Kortom: jij zorgt ervoor dat data en CRM niet alleen kloppen, maar ook daadwerkelijk bijdragen aan betere commerciële resultaten.

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 ontwikkelmogelijkheden;
- 25 vakantiedagen + 13 ADV dagen op basis van 40 uur;
- Personeelskorting op het gehele assortiment;
- De mogelijkheid om de producten te leren kennen door middel van georganiseerde proeverijen en onze educatieve borrels.

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.