



Job Title: **Business Development Manager - Foodservice**  
Job ID: S204  
Company: Lekkerland Nederland  
Location: Son & Breugel – Noord-Brabant  
Industry: FMCG / Consumer Products / Foodservice / Out-of-Home  
Job Type: Full-time

### **Functie:**

Business Development Manager bij Lekkerland Nederland is een uitdagende en zelfstandige Sales-functie in de Foodservice / Out-of-Home markt. Lekkerland is onderdeel van de REWE Group en één van de grootste leveranciers in Europa, specialist voor "On-the-Go consumptie", met als klanten o.a. Shell, NS, HEMA, Subway, Makro, AH, Jumbo etc. Wij zoeken een type ondernemer, een winnaar, een topper in sales en deals maken. Een teamplayer, een verbinder, een Impactplayer (m/v) met een goed netwerk in Foodservice/OOH channel in Nederland. De focus in deze functie ligt op Koffie – Brood – Bezorging, als de belangrijkste groeiers binnen de groothandel Lekkerland - Foodservice. Je bent in de lead voor strategische meerjarenplan, zowel offline als online accounts, je bent P&L verantwoordelijk voor bestaande en (vooral) nieuwe klanten. New Business is een belangrijk onderdeel van je functie, incl. E-commerce. Jij onderhandelt met power, werkt klant- en resultaatgericht, mensen waarderen je omdat je altijd een stap(je) extra zet. Je houdt van initiatief, je hebt een mening en een visie en weet die goed over te brengen. Je kunt zelfstandig accountplannen maken, presenteren en overtuigend overbrengen. De consument centraal stellen en denken in sell-through is bij jou een aangeboren talent, waarbij je altijd oog hebt voor New Business en kansen in de markt (type Hunter). Je rapporteert direct aan de Sales Manager Foodservice Lekkerland Nederland.

### **Opdrachtgever:**

Lekkerland Nederland is gevestigd in Son & Breugel – Noord-Brabant, bekend als de belangrijkste speler en groothandel voor winkelformules in Petrol, Travel, Foodservice, Retail, Fast-Service en Tabak & Gemak, met als klanten o.a. Shell, NS, HEMA, Jamin, Subway, Makro, AH, Aldi, Makro, Jumbo, AKO, Superunie, Total, AVIA, Bakker Bart, De Efteling. Het verhaal van Lekkerland begint in 1956 met de fusie van een aantal groothandelaren in Nederland, tegenwoordig is Lekkerland Nederland in Son uitgegroeid tot dé specialist voor "On-the-Go consumptie"; innovatieve Retail oplossingen, logistieke diensten op maat en een relevant assortiment in vijf Europese landen. Lekkerland Nederland is met ruim 85.000 verkooppunten in Europa en 5.000 medewerkers – onder het motto **"Your most convenience partner"** – dé partner voor winkelformules die consumenten het gemak van consumptie onderweg bieden.

Sinds 2020 maakt Lekkerland deel uit van de REWE Group, één van de toonaangevende groepen voor Food Retail en Toerisme in Duitsland en Europa, actief in 22 landen.



**Functie-eisen:**

HBO, commerciële richting

>8-10 jaar relevante sales-ervaring met A-merken

Goed netwerk binnen Foodservice, Out-of-Home en E-commerce

Winnaarsmentaliteit, ondernemerstype en sterk onderhandelaar

Commercieel sterk, gedreven, zelfstandig, pro-actief en hands-on

Teampayer, verbinder, relatie-bouwer en no-nonsense aanpakker

Organisatorisch en communicatief sterk, business driven

Concept denker & seller, incl. Hunter New Business

Vloeiende beheersing van Nederlands en Engels

In het bezit van een rijbewijs B

**Reageer DIRECT, mét cv**

**Wij ronden deze procedure binnen 4-6 weken af**

Contact:

Huub Terpstra

[h.terpstra@sterlingholmes.com](mailto:h.terpstra@sterlingholmes.com)