



Job Title: **Account Manager Horeca Brabant**
Job ID: S245
Company: Smit & Dorlas / UCC Coffee
Location: Brabant
Industry: FMCG / Horeca / Out-of-Home
Job Type: Full-time

Functie:

Account Manager Horeca - Brabant bij Smit & Dorlas, onderdeel van UCC Coffee Benelux, één van de vijf grootste onafhankelijke koffiebedrijven ter wereld. Het merk Smit & Dorlas is een bekend merk van hoge kwaliteit in Horeca / Out-of-Home / Foodservice kanaal in Nederland. Account Manager Smit & Dorlas; een prachtige zelfstandige functie met veel vrijheid en verantwoordelijkheid. Bij voorkeur type ondernemer met energie en drive, commercieel sterk. De man/vrouw die het verschil kan maken, die goed relaties kan opbouwen, vertrouwen kan winnen en deals kan afsluiten voor lange termijn. Ook iemand die goed kan luisteren, sterk is in executie, die ervoor wil gaan, aanpakker, can-do mentaliteit en ambitieus. Je bent dagelijks bezig met acquisitie en verkoop, je creëert leads en maakt afspraken met nieuwe klanten. Je geeft verkoopadvies over de totaaloplossing voor de koffievoorziening in het Horeca-kanaal. Tevens onderhoud je contact en bouw je aan duurzame relaties. Je bent sterk klant- en resultaatgericht, een goed ambassadeur van Smit & Dorlas en UCC Coffee in de regio Brabant. Je werkt in een team van 10 Account Managers en je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Manager Out-of-Home Smit & Dorlas in Mijdrecht.

Opdrachtgever:

UCC Coffee is marktleider private label koffie en bekend van het merk Smit & Dorlas. De ambities voor de toekomst zijn torenhoog waarbij margeverbetering en waarde creatie centraal staan. UCC Coffee Benelux heeft twee vestigingen in Nederland; Mijdrecht (Smit & Dorlas) en Bolsward (branderij). UCC Coffee Europe werd in 2012 opgericht na de overname van United Coffee door UCC Holdings, Japan, één van de vijf grootste onafhankelijke koffiebedrijven ter wereld, met vestigingen in 20 landen. De oorsprong van Smit & Dorlas gaat terug tot 1822, bij twee lokale koffiebranders in Amsterdam en hun bakfiets. De inkoop van groene koffiebonen wordt uitgevoerd door Group Buying Office in Genève waar het servicecentrum van UCC Coffee Europe is gevestigd. Het uitgebreide assortiment bestaat uit meer dan 2500 producten, van capsules, hele bonen, gebraden en gemalen koffie, drink-klaar tot bijproducten. UCC Coffee Europe werkt ook samen met enkele van 's werelds beste fabrikanten van espressomachines. UCC Coffee – The Total Coffee Solution – heeft een breed assortiment van populaire merken koffie, thee en warme chocolademelk, omvat bekende namen als Lyons, Templo, Campanini, Grand Cru, Smit & Dorlas en kant-en-klare Kyoko Green Tea, Single Origin en Ueshima Double Espresso.



Functie-eisen:

HBO, commerciële richting

>2-3 jaar relevante sales-ervaring met A-merken

Goed netwerk binnen Horeca en Out-of-Home, in regio Brabant

Winnarsmentaliteit, ondernemerstype en sterk onderhandelaar

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

Teampayer, verbinder en no-nonsense aanpakker

Organisatorisch en communicatief sterk, business driven

Vloeiende beheersing van Nederlands en Engels

In het bezit van een rijbewijs B

Woonachtig in (regio) Brabant is een must, je werkt vanuit huis

Arbeidsvoorwaarden:

De opdrachtgever kent een totaalpakket van aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden incl. goed salaris en bonus.

Binnen het bedrijf – dat zich kenmerkt door een open en informele sfeer - zijn goede doorgroeimogelijkheden en is er veel aandacht voor persoonlijke ontwikkeling.

Reageer DIRECT, mét cv

Wij ronden deze procedure binnen 6-8 weken af

Contact: Huub Terpstra
h.terpstra@sterlingholmes.com

Sterling & Holmes ziet het als haar verantwoordelijkheid om zorgvuldig met jouw privacy om te gaan. Na het insturen van je cv en/of motivatie worden jouw persoonlijke gegevens verwerkt in ons CRM-systeem. Deze gegevens worden gebruikt voor het sollicitatieproces en worden maximaal 1 jaar bewaard.