



Job Title: **Key Account Manager Retail**
Job ID: S590
Company: La Martiniquaise Benelux (LMB)
Location: Capelle aan den IJssel
Industry: Food & Drinks, Spirits, FMCG
Job Type: Full-time

Functie:

Key Account Manager bij La Martiniquaise Benelux is een uitdagende en zelfstandige functie. Je bent verantwoordelijk voor diverse Retail-accounts in het Off-Trade kanaal in Nederland, waarbij distributie, zichtbaarheid en promotie de belangrijkste handvaten zijn om het bedrijf te laten groeien.

Wij zoeken een gedreven persoon (m/v), iemand die commercieel, klant- en resultaatgericht is; waarbij anticiperen en vooruitdenken een belangrijk onderdeel is. Een winnaar, type ondernemer met een sterke persoonlijkheid, iemand die nieuwsgierig is en elke dag een stapje harder loopt om het (nog) beter te doen. Je bent thuis in Retail Nederland; ervaring met onderhandeling en partnership hoofdkantoren supermarkten en slijterijen. Je werkt graag in een dynamische en snelle organisatie, geen dag is hetzelfde en je bent goed in oplossingsgericht werken, verbinden en teamwork; daarbij zoek je de samenwerking op met collega's en de klanten. Je neemt initiatief, je houdt van aanpakken, bent ambassadeur met een gezonde drive voor Spirits & Drinks. Je hebt een goed netwerk in Retail en je bent in staat meerdere producten/categorieën te managen. Je werkt gestructureerd, onderhandelt met power, bent creatief, innovatief en als een partner voor je klanten, waar je intensief contact mee hebt.

Je staat sterk in je schoenen, je hebt een mening en een visie en weet die goed over te brengen, zowel intern als extern. Je kunt goed luisteren en bent iemand die goed relaties kan opbouwen, vertrouwen kan winnen en deals kan afsluiten voor lange termijn. Je bent enthousiast, gedreven, pro-actief en data-driven. Je kunt zelfstandig accountplannen maken, je werkt fact-based en je bent thuis in analyse van klant- en marktcijfers binnen Off-Trade. Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Director Off-Trade Benelux vanuit kantoor in Capelle aan den IJssel.

Opdrachtgever:

La Martiniquaise-Bardinet is een familiebedrijf en opgericht in 1934 met het hoofdkantoor in Parijs – Frankrijk en behoort tot de Top 10 binnen Spirits & Wine worldwide. Actief in meer dan 110 landen met Scotch Whiskies, Rums, Ports, Brandies en Wines. Bekend van o.a. de merken LABEL 5, Sir Edward's, Gibson's, Porto CRUZ, Poliakov, Joseph Guy, Glen Moray, Olifant jenever en distributiemerken Sonnema Berenburg. Sinds 2009 is het Benelux-team actief onder de naam La Martiniquaise Benelux (LMB) met een hoofdvestiging in Gent – België en een vestiging in Capelle aan den IJssel in Nederland. LMB is actief van productie (Gent + Hasselt) tot en met distributie en heeft naast vele eigen merken ook distributiemerken.



De organisatie is sterk de-centraal georganiseerd en staat bekend als ondernemend, onafhankelijk, eigen verantwoordelijkheid en passie. De vijf centrale waarden vormen de hoekstenen van het beleid en het succes van de organisatie: *Independence – Responsibility – Expertise & Passion – Listening & Agility – Inclusivity*. Met grote regelmaat worden nieuwe producten en nieuwe merken geïntroduceerd in de Benelux-markt, waarbij ondernemerschap, creativiteit en onafhankelijkheid de grote drijfveren zijn voor innovatie en het succes van La Martiniquaise Benelux.

Functie-eisen:

- HBO / WO – commerciële richting
- 3-5 jaar relevante sales-ervaring in FMCG – Food & Drinks
- Ervaring op niveau hoofdkantoren supermarkten en/of slijterijen
- Winnaarsmentaliteit, ondernemerstype en overtuigend onderhandelaar
- Nieuwsgierig, innovator, gedreven en creatief denker "out-of-the-box"
- Commercieel en communicatief sterk, pro-actief, zelfstandig en analytisch
- Teamplayer, verbinder, no-nonsense en oplossingsgericht
- Strategisch sterk, maar ook operationeel een aanpakker, hands-on
- Vloeiende beheersing van Nederlandse en Engelse taal

Reageer DIRECT, [mèt cv](#)

Contact: Huub Terpstra
h.terpstra@sterlingholmes.com