



Job Title: **Account Manager Horeca – Oost Nederland**
Job ID: S611
Company: La Martiniquaise Benelux (LMB)
Location: Oost NL (je werkt vanuit huis)
Industry: Drinks, Spirits, FMCG, Horeca, Out-of-Home
Job Type: Full-time

Functie:

Account Manager Horeca bij La Martiniquaise Benelux is een boeiende functie met veel uitdagingen in het On Trade kanaal. Je bezoekt de horeca, cafés en restaurants in Oost-Nederland; rayon Groningen, Drenthe, Overijssel en (deel van) Gelderland. We zoeken een ondernemend type met passie voor spirits en drinks. De man/vrouw die het verschil kan maken, een commerciële netwerker die goed relaties kan opbouwen en vertrouwen kan winnen bij bestaande en nieuwe klanten in de Horeca en Out-of-Home. Je bent een verbinder, een teamplayer, een échte winnaar met overtuiging. Je kan goed luisteren en overtuigen, je staat stevig in je schoenen, je bent ambitieus, nieuwsgierig, energiek en je werkt netjes en gestructureerd. Je bent een sterke vertegenwoordiger van La Martiniquaise Benelux (LMB), met lef, passie en eigenzinnigheid. Je neemt initiatief en je bent een goed ambassadeur met een sterke persoonlijkheid en een goed netwerk. Je werkt binnen LMB met een uitgebreid producten- en merkenportfolio; binnen de horeca met focus op Gibson's Gin, Sir James, LABEL 5 whiskey, Sonnema Berenburg en het "shot-assortiment". Je bent sterk in executie en je denkt mee in marketing(campagnes), events en muzieksfestivals. Het is geen 9-to-5 job (!) Je werkt graag in een dynamische organisatie (geen dag is hetzelfde) en je bent goed in oplossingsgericht werken. Je werkt vanuit huis en je bent veel op pad. Je werkt in een jong team met leuke collega's (5 rayons). Je rapporteert aan de National Accountmanager On Trade van La Martiniquaise die tevens het team aanstuurt en je krijgt een gedegen inwerkprogramma binnen LMB.

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.*



Sterling & Holmes
executive search ~ recruitment

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 / MBO – commerciële richting
- 2-5 jaar relevante sales-ervaring (Rayonmanager/Buitendienst/Accountmanager)
- Ervaring en goed netwerk binnen segment Horeca, On Trade, Out-of-Home (of Retail)
- Winnaarsmentaliteit, ondernemerstype en overtuigende persoonlijkheid
- Nieuwsgierig, goed luisteren, gedreven en betrouwbaar
- Commercieel en communicatief sterk, pro-actief en zelfstandig
- Teamplayer, verbinder, no-nonsense en oplossingsgericht
- Operationeel sterk, een aanpakker, hands-on
- Werkt netjes en goed thuis in Microsoft Office en CRM
- Vloeiende beheersing van Nederlandse taal (en Engels)
- Woonachtig in (of nabij) het rayon Oost-Nederland

Reageer DIRECT, mét cv – exclusief via Sterling & Holmes

Contact: Sandra Sitskoorn
s.sitskoorn@sterlingholmes.com