



Sterling & Holmes
executive search ~ recruitment

Job Title: **Interim Key Account Manager Horeca NL**
Job ID: S621
Company: NONA Drinks
Location: Amsterdam
Industry: Drinks, Spirits, FMCG, Horeca, Out-of-Home
Job Type: Tijdelijk / Interim / Freelance

Functie:

Interim Key Account Manager Horeca Nederland bij NONA Drinks is een uitdagende en veelomvattende functie. Na succesvolle start van NONA in België (scale-up) en Frankrijk wordt er nu uitgebreid naar Nederland (start-up) met een eigen Sales-team. Je bezoekt de high end horeca, luxe restaurants en premium hotel-ketens. We zoeken een pionier, een ondernemend type met passie voor spirits en drinks, die thuis is in het premium en high end segment en het persoonlijke verhaal van NONA-founder Charlotte goed kan overbrengen. 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 high end Horeca. Je bent sterk in executie, durft risico's te nemen en buiten de bestaande paden te wandelen, je hebt oog voor detail en schoonheid binnen de categorie non-alcohol Drinks & Spirits. Je denkt mee in marketing-activaties, hippe events, muziektfestivals en beurzen. Je bent flexibel, een verbinder, een teamplayer, een échte winnaar met overtuiging én persoonlijkheid. Je staat stevig in je schoenen, je bent ambitieus, nieuwsgierig en energiek. Je bent een sterke interim key accountmanager van NONA Drinks met lef, passie en eigenzinnigheid, je neemt initiatief en je bent een goed ambassadeur met een sterke persoonlijkheid en een goed netwerk die NONA op korte termijn kan binnenloodsen in de high end Horecagroepen in Nederland. Je werkt in een kleine, dynamische en platte organisatie. Het plan is om een team met accountmanagers te gaan opbouwen in Nederland, waarin jij de (tijdelijke) sturende kracht bent. Je bent veel op pad, je werkt vanuit huis en je rapporteert aan de Head of Sales Benelux/Frankrijk, gevestigd in Gent-België.

Opdrachtgever:

Onze opdrachtgever NONA Drinks is een jong en dynamisch bedrijf met haar oorsprong in Gent in België. Founder/eigenaar Charlotte heeft samen met topchefs en sommeliers de NONA Drinks ontwikkeld en verder geperfectioneerd tot premium alcoholvrije spirits: NONA June (gin), NONA Spiritz en NONA Ginger. NONA Drinks is de eerste alcoholvrije spirit ter wereld, met focus op brandbuilding, luxe hotels, high end (sterren) restaurants en conceptstores binnen het premium segment in Horeca, Out-of-Home en Retail. Met eigen productie, opslag en transport vanuit Gent - België. De cultuur binnen NONA Drinks laat zich omschrijven als informeel, open, resultaatgericht en business-driven. Met korte lijnen en veel ruimte om te ondernemen en uitdagingen aan te gaan in een prettige en collegiale sfeer met een sterke can-do mentaliteit.



De organisatie in Frankrijk-België-Nederland is sterk marketing-sales georiënteerd, wordt gedreven door een ambitieus plan en bestaat uit een team van medewerkers die elke dag het verschil willen maken en de hoogste kwaliteit willen leveren. Na succesvolle start van NONA in België (scale-up) en Frankrijk wordt er nu uitgebreid naar Nederland (start-up) met een eigen Sales-team.

Functie-eisen:

- HBO / MBO – commerciële richting
- 10-15 jaar relevante sales-ervaring (Key Accountmanager, Salesmanager)
- Ervaring en goed netwerk binnen segment luxe Horeca en high end Out-of-Home
- Winnaarsmentaliteit, ondernemerstype en overtuigend onderhandelaar
- Nieuwsgierig, innovator, gedreven en creatief denker "out-of-the-box"
- Commercieel en communicatief sterk, pro-actief, flexibel en zelfstandig
- Teamplayer, verbinder, no-nonsense en oplossingsgericht
- Operationeel sterk, een aanpakker, hands-on
- Vloeiende beheersing van Nederlandse (en Engelse) taal
- In bezit van rijbewijs

Reageer DIRECT, *mét cv* – exclusief via *Sterling & Holmes*

Contact: Sandra Sitskoorn
s.sitskoorn@sterlingholmes.com