



Sterling & Holmes
executive search ~ recruitment

Job Title: **Field Account Manager Brabant – Limburg**
Retail & Out-of-Home

Job ID: S634

Company: Bickery Food Group

Location: Brabant – Limburg

Kantoor: 's Graveland / Hilverusm

Industry: Food / Drinks / FMCG / Retail / OOH

Job Type: Full-time

Functie:

Als Field Account Manager bij Bickery Food Group kom je terecht in de dynamische wereld van merken als TAKIS, PROPER, TABASCO, MR BEAST, DAIM, SOLAN, DE CABRAS, SAN MIGUEL, DILMAH, OLMENHORST, 7 DAYS, CADBURY, DUNKIN' DONUTS, BONNE MAMAN, TORRES, SABOR VERDE, RAUCH YIPPIE etc. Je bent verantwoordelijk voor het rayon Brabant – Limburg en je bezoekt zelfstandig klanten in het Retail- en Out-of-Home kanaal; hierbij moet je denken aan o.a. zelfstandige supermarkten als Jumbo, Plus, Albert Heijn en Superunie-leden, maar ook zelfstandige klanten binnen Petrol-kanaal, lunchrooms en cafetaria's. Zowel rechtstreekse bezoeken als klanten via de groothandel in je regio, waar je intensief contact mee hebt. We zoeken een ondernemend type met passie voor food en drinks. Een échte verkoper/verbinder die het verschil kan maken, die goed relaties kan opbouwen en vertrouwen kan winnen bij bestaande en nieuwe klanten in de Retail en Out-of-Home. Je bent commercieel, je bent scherp, 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 Bickery-merken in jouw rayon, met lef, passie en eigenzinnigheid. Je neemt initiatief en je bent een goed ambassadeur met een sterke persoonlijkheid en een goed netwerk. Je bent sterk in verkoop, executie en je denkt mee in marketing-acties, promoties en winkelactiviteiten. Je werkt graag in een dynamische organisatie en je bent sterk in oplossingsgericht en zelfstandig werken.

Je werkt vanuit huis en je bent dagelijks op pad. Je werkt in een jong team met leuke collega's (4 rayons). Je rapporteert aan de Field Sales Manager die tevens het team aanstuurt. Je krijgt een gedegen inwerkprogramma binnen Bickery om het uitgebreid producten- en merkenportfolio je snel eigen te maken.

Opdrachtgever:

Bickery Food Group verzorgt succesvol de verkoop, marketing en distributie van Europese Premium Food Brands op de Nederlandse markt. Bekende merken die Bickery vertegenwoordigt zijn o.a. *TAKIS, PROPER, TABASCO, MR BEAST, DAIM, SOLAN, DE CABRAS, SAN MIGUEL, DILMAH, OLMENHORST, 7 DAYS, CADBURY, DUNKIN' DONUTS, BONNE MAMAN, TORRES, SABOR VERDE, RAUCH YIPPIE* etc.



Sterling & Holmes
executive search ~ recruitment

Bickery Food Group is een familiebedrijf met meer dan 40 jaar expertise in Fast Moving Consumer Goods en blinkt uit in sterk ondernemerschap en iconische merken! Onder het motto "**Building Brands Together**" biedt Bickery ondersteuning aan merkeigenaren bij het realiseren van hun merkambitie en het lanceren van hun producten op de Nederlandse markt, waardoor merkzichtbaarheid, productbeschikbaarheid en merkactivatie mogelijk worden.

Bickery Food Group – als betrouwbare "merkenbouwer" - is een full serviceorganisatie met een team van 80 gemotiveerde medewerkers, eigen distributie-centrum, magazijn en transportafdeling. Dit zorgt er voor dat Bickery de producten en merken succesvol op de markt kan brengen binnen alle mogelijke verkoopkanalen zoals Retail, Out-of-Home en E-commerce. Tevens is Bickery Food Group de grootste toeleverancier van innovatieve foodconcepten voor de markt van Kerst- en Geschenkpakketten (aparte BU). De cultuur binnen de Bickery-organisatie laat zich omschrijven als informeel, open en resultaatgericht. Je zult terecht komen in een warm team waar creativiteit en het nemen van initiatief en verantwoordelijkheid de norm zijn. 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. Bickery Food Group is gevestigd in 's-Graveland (nabij Hilversum).

Functie-eisen:

- HBO werk- en denkniveau, bij voorkeur Commerciële richting of Retail management
- 2-5 jaar relevante sales-ervaring (Rayonmanager/Buitendienst/Winkel Accountmanager)
- Ervaring en goed netwerk in de regio Brabant - Limburg
- 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
- In bezit van rijbewijs B en woonachtig in het rayon Brabant – Limburg

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

Contact: Huub Terpstra
h.terpstra@sterlingholmes.com