



Vacature: Strategisch Partnership Manager

De Monnik Dranken (DMD) is een toonaangevende drankengroothandel en drankenimporteur die al sinds 1918 bestaat. Ons familiebedrijf heeft op dit moment meer dan 135 mensen in vaste dienst. Het totale assortiment bestaat uit ca. 10.000 verschillende dranken en drankaanverwante artikelen. Met de drie kernactiviteiten; groothandel, importeur en merkenbouwer heeft DMD zich op een eigenzinnige manier gepositioneerd op de markt. Als importeur betreft DMD vanuit +35 verschillende landen diverse distillaten en wijnen en heeft het de exclusieve import en distributie in Nederland van deze merken.

In december 2018 reikte de commissaris van de Koning in de provincie Overijssel, namens koning Willem Alexander, het predicaat "Koninklijk" uit aan DMD. Daarnaast, heeft het internationale platform 'The Spirits Business' in december 2020 de titel "*Spirits Distributor of the Year 2020*" toegekend aan ons familiebedrijf.

De omvangrijke klantenkring bestaat o.a. uit groothandels, slijterijen, wijnhandelaren en horecagelegenheden gevestigd in heel Nederland. Sinds januari 2007 zijn we gehuisvest aan de Deventerstraat 6 in Oldenzaal. Ons commerciële team heeft zich gevestigd in het spiksplinternieuwe kantoorpand aan de Zwollestraat 15. Hier hebben we tevens de beschikking over een full-service Experience Centre.

Al jaren zijn wij thuis in de wereld van dranken en werken we nauw samen met leveranciers op het gebied van marketing en distributie. Wij geloven in langdurige relaties, slimme activiteiten en partnerships die merken laten groeien – samen met onze klanten en partners.

Wat is jouw uitdaging?

Als Strategisch Partnership Manager ben jij mede verantwoordelijk voor het verder vormgeven van de strategische samenwerkingen met belangrijke leveranciers zoals Diageo, Bacardi, Pernod Ricard, Maxxium, W&S, A Brand New Day, Moët Hennessy Nederland etc. Jouw functie bestaat voornamelijk uit het ontwikkelen en intensiveren van commerciële partnerships met focus op lange termijn waarde. Door het succesvol opbouwen en onderhouden van relaties en het doorgronden van gezamenlijke behoeftes, creëer jij win-win samenwerkingen. Je bent zowel een strateeg als doener: commercieel scherp, creatief en overtuigend.

Als belangrijkste kerntaak ben jij verantwoordelijk voor het actief acquireren van potentiële standhouders voor ons driedaagse event **The Art of Drinks**. Daarnaast help je actief mee de marketing strategie en uitvoering voor dit event vorm te geven. Dit betreft o.a. het onderhoud en de strategie van de website, social media en het media plan. The Art of Drinks is het toonaangevende inspiratieplatform voor de Nederlandse drankencultuur — waar merken, professionals en consumenten samenkomen om de toekomst van drinken te ontdekken, te beleven en te begrijpen. Het evenement heeft meer dan 100 standhouders en +3.000 bezoekers.

Daarnaast ben je verantwoordelijk voor de **coördinatie** van ons **partnershippakket** bestaande uit ons monnik magazine, direct mailing, horeca magazine, geschenkenbrochure, activiteiten experience centre, promoties op het bestelplatform etc. In samenspraak met inkoop, overige marketing collega's en de leverancier hou je grip op de marketingkalender en zorg je ervoor dat de promoties conform afspraak tijdig worden uitgevoerd.

Verder ben je analytisch onderlegt en ben je instaat om middels een **Business Intelligence tools (Qlik)** essentiële kernpunten naar boven te halen en om te zetten in **bruikbare presentaties met inzichten** die dienen om de samenwerking met onze partners verder te verstevigen.



Wij kunnen bieden:

- Een afwisselende, uitdagende fulltime functie (40 uur).
- Werken in een open en ambitieus familiebedrijf met fijne, enthousiaste collega's.
- Werken in een dynamische industrie.
- De ruimte om jezelf te ontwikkelen: het volgen van opleidingen of cursussen behoort tot de mogelijkheden.
- Groeimogelijkheden binnen de organisatie (afhankelijk van de prestaties).

Wat breng je mee?

- Minimaal een aantal jaar werkervaring in een commerciële functie. Bij voorkeur in de drankindustrie.
- Minimaal een afgeronde commerciële HBO-opleiding. Bij voorkeur een afgeronde Master. Communicatie en/ of marketing maakten deel uit van je vakkenpakket. Daarnaast heb je gevoel voor commercie.
- Je hebt kennis van, of bovenmatige interesse in dranken.
- Als persoon ben je ondernemend met een sterke motivatie om te scoren en te groeien.
- Je hebt uitstekende communicatieve vaardigheden, zowel in woord als in geschrift, in het Nederlands en het Engels. Je vindt het leuk om lange termijn relaties op te bouwen en te onderhouden met stakeholders.
- Je bent analytisch sterk, met het vermogen om gegevens om te zetten naar bruikbare inzichten.
- Je bent 'handig' met computers en kunt goed werken met het Microsoft Office pakket. Ervaring met Business Intelligence tools is een pre.
- De vaardigheden van Social Media heb je onder de knie en je hebt hier affiniteit mee.
- Sales ervaring en relatie management is een pre. Een commerciële en proactieve mindset is wel echt een must.
- Bereidheid om aanwezig te zijn bij events, beurzen en relatieactiviteiten (ook 's avonds of in het weekend).
- Je hebt feeling voor Twents ondernemerschap.

Ben je geïnteresseerd in deze functie en herken jij jezelf in bovenstaande omschrijving, dan zien we jouw motivatie en CV graag **per mail voor 13 februari 2026**

De Monnik Dranken
t.a.v. Sanne Groot Ulen (Personeelszaken)
personeelszaken@monnik-dranken.nl
Deventerstraat 6 7575 EM Oldenzaal

Voor vragen kunt u tevens contact opnemen met:
Sanne Groot Ulen (Personeelszaken)