



Vacature: Sales Ambassador Spirits High-End Horeca

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 geïmplementeerd 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 ook de beschikking over een full-service Experience Centre.

Al jaren zijn wij thuis in de wereld van drankimport en werken we nauw samen met onze buitenlandse partners op het gebied van marketing en distributie. Deze merken zetten wij op een creatieve manier in de markt veelal met uitgedachte concepten, live-platformen en overige activiteiten.

Wat is jouw uitdaging?

Als Sales Ambassador voor de high-end horeca ben je verantwoordelijk voor de positionering van een beperkt aanbod gedistilleerde merken bij de betere horecazaken. De focus ligt daarbij op de merken van **Sazerac**, **Loch Lomond Group**, **Ian Macleod Distillers** en **La Maison & Velier**. Je bent het visitekaartje van deze merken bij gerenommeerde cocktailbars, hotelbars en fine dining restaurants.

Je bent in staat om te redeneren vanuit de kwaliteit van deze merken en onze relaties te overtuigen van de toegevoegde waarde op de menukaart. In het verlengde hiervan vind je het een uitdaging om via trainingen en workshops op enthousiaste wijze de unieke eigenschappen van deze merken op een goede wijze te communiceren.

Voor deze functie zoeken wij iemand die woonachtig is in de Randstad. De focus voor wat betreft het rayon ligt op de 4 grote steden: Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht.

Wat breng je mee?

- Bovenal zoeken we iemand die de horeca als zijn tweede thuis beschouwt en open is in de omgang. Ook word je blij van een leuke avond uit en kun je genieten van de mooiste dranken. Je hebt een absolute passie voor horeca en mooie dranken.
- Sales ervaring is een pre. Een commerciële en proactieve mindset is wel echt een must.
- Als persoon ben je communicatief vaardig in woord en geschrift in het Nederlands.
- Je bent woonachtig in de Randstad.
- In het bezit van rijbewijs B.
- Je bent iemand die zowel in een team als zelfstandig goed functioneert.
- Goede administratieve vaardigheden in CRM-systemen en Microsoft Office (Word, Excel);



Wat ga je doen?

- Actief en zelfstandig benaderen van horecaondernemers.
- Nieuwe klanten in kaart brengen en rekruteren.
- Trainingen en demonstraties geven over de mooie merken om zodoende de toegevoegde waarde en kwaliteit te laten ervaren.
- Je bent in staat om klanten goed te adviseren over het optimaliseren van de drankkaart.

Wij kunnen bieden:

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

Je vindt het geen probleem 's avonds of in het weekend op pad te zijn voor het geven van trainingen, begeleiden van proeverijen of bijwonen van beurzen en evenementen.

Geen vereiste, maar wel een absolute pre is het hebben van drank gerelateerde diploma's zoals, liquoristendiploma, vinologendiploma en / of slijtervakdiploma. Daarnaast zoeken we iemand die feeling heeft 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 vóór 30 april 2026 tegemoet**.

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)

