



Vacature: Account Manager Slijterij en Wijnhandel West- en Midden Nederland (off-trade)

De Monnik Dranken (DMD) is een toonaangevende drankengroothandel en drankenimporteur in Nederland. Ons familiebedrijf, opgericht in 1918 en gevestigd in Oldenzaal, heeft op dit moment meer dan 135 medewerkers in vaste dienst. Het totale assortiment bestaat uit ca. 10.000 verschillende dranken en drankaanverwante artikelen. Onze omvangrijke klantenkring bestaat o.a. uit groothandels, slijterijen, wijnhandelaren, speciaalzaken en horecagelegenheden gevestigd in heel Nederland.

Met de drie kernactiviteiten; groothandel, importeur en merkenbouwer heeft DMD zich op eigenzinnige wijze gepositioneerd in de markt. Sinds 2018 draagt DMD met trots het predicaat "Koninklijk" en daarnaast heeft het internationale platform 'The Spirits Business' in december 2020 de titel "Spirits Distributor of the Year 2020" toegekend aan ons familiebedrijf.

Voor meer info: www.monnik-dranken.nl

Wat ga je doen?

Als Account Manager voor de slijterij en wijnhandel ben je de schakel tussen ons bedrijf en de klant. Wij zoeken een dynamische persoonlijkheid die in staat is vanuit de kennis en kwaliteit te redeneren en dit kan omzetten in toegevoegde waarde voor onze relaties. Tevens ben je in staat om probleem oplossend te werk te gaan indien nodig en krijg je hier energie van.

Voor deze functie zoeken wij iemand die woonachtig is in West-Nederland (bij voorkeur in Noord-Holland). Het rayon voor deze functie betreft Noord-Holland, Utrecht en Flevoland.

Wij bieden:

- Een fulltime functie (40 uur) in ons familiebedrijf.
- Een afwisselende, uitdagende baan in een innovatieve en dynamische branche.
- Een prettige en collegiale werksfeer.
- Werken in een gevarieerd, ervaren en enthousiast team.
- Ontplooiingsmogelijkheden in de educatieve sfeer.
- Groeimogelijkheden binnen de organisatie (afhankelijk van de prestaties).

De werkzaamheden zullen o.a. bestaan uit:

- Het verder uitbreiden en onderhouden van ons klantenportfolio.
- Het op een juiste wijze positioneren van onze eigen import merken bij de slijterij en wijnhandel (off-trade).
- Het opbouwen van een lange termijn relatie met stakeholders.
- Het geven van masterclasses / proeverijen op locatie bij de klant, waar nodig in de avonden en/of weekenden.
- Het analyseren van data en het omzetten in bruikbare markt informatie.

Voor deze functie vragen wij van jou de volgende kwalificaties en vaardigheden:

- HBO denkniveau.
- Commerciële opleiding. Communicatie en / of marketing was onderdeel van je vakkenpakket.
- Affiniteit met wijn en gedistilleerde drank.
- Bij voorkeur minimaal 2 jaar werkervaring in de drankenbranche.
- Gevoel voor accountmanagement.
- Vaardig met social media (o.a. Instagram en Facebook).
- Een dynamische en flexibele persoonlijkheid die in staat is om lange termijn relaties op te bouwen en te onderhouden met stakeholders.
- Gevoel voor verbanden en structuren (in de drankenbranche).
- Communicatief vaardig in woord en geschrift.
- Zelfstandigheid en pro-activiteit is een must.



royal  est. 1918
**DE MONNIK
DRANKEN**

- Integraal kunnen denken met oog voor prioriteit.
- Uitstekende kennis van de Engelse en de Nederlandse taal.
- Analytisch, beheersing van Excel en CRM systemen.
- Feeling voor Twents ondernemerschap.
- Geen vereiste maar wel een absolute pré is het hebben van drank gerelateerde diploma's zoals, het liquoristendiploma, het vinologendiploma en/of het slijtervakdiploma.



Ben je geïnteresseerd in deze functie en herken jij jezelf in bovenstaande omschrijving, dan zien we jouw motivatie en CV graag **voor 11 november** tegemoet.

De Monnik Dranken
t.a.v. Gretha Kamies (Personeelszaken)
Gretha.kamies@monnik-dranken.nl
Deventerstraat 6 7575 EM Oldenzaal

Voor vragen kunt u tevens contact opnemen met:
Gretha Kamies (Personeelszaken)
Ma. t/m do. 8.30u – 12.30u

