



FULLTIME REGIO MANAGER OOST NEDERLAND

OVER WARSTEINER

Warsteiner is een van de grootste biermerken van Duitsland en wordt volgens de hoogste kwaliteitseisen gebrouwen in een zeer moderne brouwerij in het dorp Warstein in het natuurlijke Sauerland. Het bier onderscheidt zich door haar exclusieve uitstraling en zachte smaak. Vanuit de familiebrouwerij, die sinds 9 generaties eigendom is van de familie Cramer, worden de bieren van Warsteiner naar inmiddels meer dan 60 landen wereldwijd geëxporteerd. In Nederland is Warsteiner al 25 jaar succesvol actief in zowel de horeca- als retailmarkt. Warsteiner stelt zich als doel om mensen wereldwijd te laten genieten van het beste dat de Duitse brouwcultuur te bieden heeft. Het biermerk heeft dan ook als missie om het meest geliefde Duitse biermerk ter wereld te zijn.

DE FUNCTIE

Je werkt in een enthousiast team regiomanagers en rapporteert aan de Sales Manager On Trade. Na een gedegen inwerkprogramma krijg je de verantwoordelijkheid over jouw eigen regio met alle bestaande horeca relaties en onderhoud je nauwe contacten met je drankengroothandels, ga je prospecteren en ben je op zoek naar nieuwe langdurige relaties om zo een stabiele volumegroei in jouw regio te bewerkstelligen. Je weet je eigen regio zo te managen zodat je bijdraagt aan een gezonde en rendabele volume groei. Er worden uitdagende realiseerbare groeitargets gezet voor het gehele Warsteiner portfolio waaronder ook het assortiment König Ludwig en Pater Linus speciaal bieren, waarvoor je zelf voor verantwoordelijk bent en in controle bent van je eigen budget. Je hebt en of ontwikkelt kennis over de meest gangbare biersoorten en – stijlen en het vertappen/uitschenken ervan.

Je bent veel onderweg, hebt veel contact met de Sales Manager On Trade, je collega's op kantoor van Sales Support, Trade Marketing en andere branchegenoten. Daarnaast ben je ook verantwoordelijk voor het bijhouden van je administratie, het maken van individuele planningen, evaluaties met je horeca relaties en drankengroothandels. Met jouw gedrevenheid en inzet weet je uiteindelijk jaarlijks een financieel gezonde groei in jouw regio te realiseren.

JE PROFIEL

De juiste kandidaat beschikt over minimaal een afgeronde HBO/MBO+ opleiding en is woonachtig midden in zijn regio, beschikt minimaal over twee jaar relevante werkervaring als verkoper en heeft aantoonbare affiniteit met de horeca. Daarnaast zijn een gezonde ambitie, doorzettingsvermogen en een representatief voorkomen eigenschappen die wij als vanzelfsprekend achten voor het uitoefenen van deze functie.

Idealiter beschik je over markt specifieke juridische en financiële kennis en kun je uitstekend gebruik maken van je netwerk in de regionale horeca. Vanzelfsprekend ben je bekend met het gebruik van MS Office, SAP-CRM en ben je in het bezit van een rijbewijs B.

WAT BIJEN WIJ JOU?

Wij bieden je een afwisselende en zelfstandige baan in een dynamisch bedrijf, waarin je zult samenwerken met een enthousiast team. Een passend salaris en goede secundaire arbeidsvoorwaarden horen bij de functie. Het betreft een fulltime functie met, bij gebleken geschiktheid, mogelijkheden voor langere tijd.

Herken jij jezelf in bovenstaande omschrijving? Stuur je sollicitatie voorzien van CV met motivatie en een recente (pas) foto per mail aan work@warsteiner.nl t.a.v. R. Jongebloet en wie weet proosten wij met een vers getapte Warsteiner binnenkort op jouw nieuwe functie!

Acquisitie op basis van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

