



VACATURE

FIELD SALES MANAGER OUT-OF-HOME

Ben jij die positieve en verbindende teamplayer en voel jij je thuis in de Out-of-Home markt? Kun jij die spilfunctie vervullen tussen de interne organisatie en het Field Sales Team? Krijg jij energie van een aansturende rol én het beheren van eigen accounts? Dan zijn wij op zoek naar jou!

LFE - wie we zijn

LFE importeert en distribueert wijnen in Nederland en is 100% dochter van het Franse familiebedrijf Castel Frères, Europa's grootste wijnbedrijf. Met een wereldwijde omzet in wijn en bier van € 2.4 miljard is Castel één van de grootste spelers in de wereld. Naast het produceren van hun eigen merken en private label, bezit Castel ook een groot aantal eigen chateaux en domaines.

LFE is een modern en professioneel bedrijf met 60 medewerkers, gevestigd in Maartensdijk. De omzet in 2020 bedroeg ruim € 80 miljoen en is de afgelopen jaren fors gegroeid. We voeren een breed assortiment kwaliteitswijnen van wijnproducenten uit zowel de Oude, als de Nieuwe wereld. Daarnaast groeit LFE hard met merken die in eigen huis zijn ontwikkeld. LFE rekent niet alleen bijna alle Nederlandse supermarkt- en slijterijketens tot haar klantenkring, maar ook grote hotel- en restaurantketens, wijngroothandels, drankengroothandels en een selectie van de gespecialiseerde wijndetailhandel.

Wij onderscheiden ons van onze concurrenten door de *klant*, en niet het *product*, centraal te stellen en zo van *mooie* wijnen *succesvolle* wijnen te maken.

Wij zijn een bedrijf van gedreven mensen die worden gestimuleerd om zelfstandig, ondernemend en slagvaardig te opereren. Onze cultuur is open, transparante en informeel. De normen en waarden van het bedrijf draaien om klanten, samenwerken, verantwoordelijkheid nemen, continue verbeteren en een passie voor wijn en voor alles wat we doen. Medewerkers worden gecoacht en begeleid. Daarnaast wordt veel geïnvesteerd in educatie. Niet alleen in wijnkennis, maar ook in functionele kennis. Zo bouwen wij aan onze visie om het beste wijnbedrijf van Nederland te zijn!

Out-of-Home

LFE heeft de afgelopen jaren hard ingezet op groei in de Out-of-Home (OOH) markt. Zowel binnen National Accounts heeft LFE flink marktaandeel gewonnen als ook in het segment van de zelfstandige horeca. Voor dat laatste segment werkt LFE nauw samen met regionaal opererende wijn- en drankengroothandels en ontwikkelt daartoe samenwerkingsprogramma's zoals het Groupe du Vin concept (een landelijk dekkend netwerk van wijngroothandels) om in hun marktbenadering meer focus te verwerven voor de wijnen van LFE.

BUILDING WINNING WINES TOGETHER

Daarnaast werkt LFE samen met een beperkt aantal “fine wine shops” die, als ambassadeurs van onze belangrijkste huizen, onze wijnen aan particulieren verkopen.

LFE probeert zowel in National Accounts als in de samenwerking met regionaal opererende groothandels meer en meer de rol als kennis-partner te ontwikkelen om gezamenlijk het rendement op wijn te verbeteren. Hierin ligt ons onderscheidend vermogen. Hiertoe ontwikkelen we (ondersteund door hierin gespecialiseerde bureaus) inzichten en concepten die we vervolgens actief in de markt uitzetten.

Hoe ziet de functie eruit?

De Field Sales Manager Out-of-Home (FSM) geeft leiding aan het regionale Out-of-Home team bestaande uit 4 Regionaal Account Managers (RAM). Dit team bezoekt dagelijks wijn- en drankengroothandels, wijnspecialzaken en horeca eindklanten. Naast het coachen en aansturen van het team beheert de FSM zelf een portfolio aan klanten. De Field Sales Manager vertegenwoordigt ook het regionale Out-of-Home team intern en geeft input aan en is betrokken bij beslissingen op het gebied van assortiments- prijs en distributiebeleid.

Het hoofddoel van dit alles is ervoor te zorgen dat het team optimaal presteert. Met enthousiasme en professionaliteit brengt de FSM mensen in beweging en tilt het team naar een hoger commercieel niveau. Samen met het team weet de FSM toegevoegde waarde te ontwikkelen en te bieden voor onze klanten (“Partner in wijnsucces”) en daarmee onze positie binnen dit marktsegment verder te verstevigen.

De FSM rapporteert aan de Business Unit Manager Out-of-Home.

Wat ga je doen

- Leiding geven, coachen en ontwikkelen van de RAM's;
- Het ontwikkelen en behalen van het jaarplan/ de doelstelling van het regionale team (distributie, volume, marge/korting, budgetten);
- Het uitbouwen van het netwerk van LFE binnen Out-of-Home;
- Is namens het Regionale team het aanspreekpunt voor de Business Unit Manager en de overige collega's binnen Out-of-Home voor alle zaken op strategisch, tactisch en operationeel niveau en neemt deel aan regulier overleg met Trademarketing, National Accountmanagement en Sales Support;
- Draagt zorg voor tijdige input aan de operationele forecast.
- Dit alles tegen een marktconform salaris

Wat verwachten wij van jou?

Je beschikt minimaal over:

- Werk- en denkniveau HBO.
- Minimaal 5 jaar leidinggevende werkervaring in een vergelijkbare functie;
- Kennis van de Out-of-Home markt
- Ervaring met het opstellen van operationele plannen
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal in woord en geschrift
- Kennis van en ervaring met MS-Office (Outlook, Word, Excel en PowerPoint)

Wie zoeken wij?

- Energieke en ondernemende Peoplemanager
- Commercieel gedreven en besluitvaardig
- Communicatief
- Flexibele “can do” mentaliteit
- Denker en doener op strategisch en operationeel niveau
- Gestructureerde en planmatige aanpakker.
- Affiniteit met het product wijn is een must; kennis ervan is een pré

Interesse?

Mail je motivatie brief en CV aan:

Mathijs Cottaar (m.cottaar@lfe.nl), Business Unit Manager Out-of-Home.