



VACATURE

REGIONAAL ACCOUNT MANAGER OUT-OF-HOME | ZUID-OOST NEDERLAND

Enthousiast. vol passie en gedrevenheid, professioneel en oplossingsgericht? Sluit dit aan bij wie je bent? Dan zijn wij op zoek naar jou!

LFE - wie we zijn

LFE importeert en distribueert in Nederland wijnen uit vrijwel alle belangrijke wijnproducerende landen 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 labels, bezit Castel ook een groot aantal eigen chateaux en domaines. Daarnaast is LFE de Nederlandse importeur van verschillende mooie internationale wijnhuizen zoals; Casa Silva, Bellingham, Domaine Gayda, Pommery, Esk Valley, Black Stallion, Purcari en Vins Jean-Luc Colombo.

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 Oude-, als Nieuwe wereld. LFE rekent niet alleen bijna alle Nederlandse supermarkt- en slijterijketens tot haar klantenkring, maar ook grote hotel- en restaurantketens, wijn- en drankengroothandels en een selectie van gespecialiseerde "fine wine shops".

Wij onderscheiden ons 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, transparant 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 in het segment van de zelfstandige horeca.

BUILDING WINNING WINES TOGETHER

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

LFE neemt meer en meer de rol in als kennispartner om zo gezamenlijk met onze relaties het rendement op wijn te verbeteren. Hierin ligt ons onderscheidend vermogen. Hiertoe ontwikkelen we (ondersteund door gespecialiseerde bureaus) inzichten en concepten die we vervolgens actief in de markt uitzetten.

Hoe ziet de functie eruit?

Voor de regio Zuid-Oost Nederland zoeken wij een ervaren accountmanager om in de horeca onze LFE wijnen te verkopen. Dus wil je werken bij een enthousiast en vooruitstrevend bedrijf en heb je ervaring in sales, dan zoeken we jou!

In de rol van regionaal accountmanager bezoek je dagelijks wijn- en drankengroothandels, wijnspeciaalzaken en horecaklanten. Je bent volume en marge verantwoordelijk in je regio, je ondersteunt onze huidige partners en je bent zelf actief met de acquisitie van nieuwe horecaklanten. Middels goede kennis van de regio en een sterk netwerk, vertegenwoordig je LFE en bouw je mee aan onze groei in de horeca.

Verantwoordelijkheden

- Het ontwikkelen van de omzet- en margeontwikkeling bij zijn/haar accounts, mede middels het ontwikkelen en implementeren van jaarlijkse accountplannen;
- Het ontwikkelen van distributie van de belangrijkste merken/concepten bij onze partners en het implementeren van plannen ter activatie daarvan;
- Acquisitie en onderhoud van nieuwe horecalocaties.
- Contact onderhouden met de verkoop binnendienst om operationele issues voor klanten gezamenlijk adequaat op te lossen
- Je ondersteunt onze klanten op verschillende facetten: o.a. het samenstellen van de wijnkaart, het geven van wijntrainingen en het optimaliseren van de wijnverkoop
- Contact onderhouden met diverse producenten (fielddays, tastings)
- Input leveren aan de Field Sales Manager betreffende marktontwikkelingen in het algemeen en specifiek assortiments-, prijs- en promotiebeleid van LFE en concurrenten in het bijzonder.

Functie eisen

- Werk- en denkniveau HBO verkregen door ervaring en/of opleiding,
- Minimaal 3 tot 4 jaar werkervaring in een soortgelijke functie
- Je bent in het bezit van een rijbewijs
- Kennis van de Out-of-Home markt
- New business ervaring in sales, bij voorkeur gericht op de foodservice/horeca markt
- Je schakelt gemakkelijk tussen de verschillende gesprekspartners
- Open, initiatiefrijk en ondernemend
- Communicatief sterk in woord en geschrift
- Je bent representatief en hebt een commerciële mindset
- Analyseren van de markt, inventariseren van accounts en je hebt ervaring in het opstellen van een marktwerkingsplan
- Je bent scherp op het behalen van de gestelde (verkoop)doelstellingen

Wie zoeken wij?

- Vlotte, gedreven en enthousiaste persoonlijkheid
- Commercieel gedreven en besluitvaardig
- Communicatief
- Flexibele “can do” mentaliteit
- Affiniteit met het product wijn is een must; kennis ervan is een pré

Interesse?

Wanneer deze functie je aanspreekt en je herkent jezelf in de genoemde ambities en verantwoordelijkheden zouden we het geweldig vinden om met je in contact te komen. We verzoeken je dan te richten tot Felix Verhagen, Field Sales Manager Out-of-Home, met een motivatiebrief en uitgebreid CV (f.verhagen@lfe.nl)

Heb je vragen over deze vacature of ons bedrijf? Bel dan Felix Verhagen, 06-48416666