

National Account Manager

Doel van de functie

Ontwikkelen, onderhouden en uitbreiden van relaties met klanten en het distributiekanaal voor Great Grapes Wine Nederland B.V., bekend als 'New generation wine sales, distribution & marketing company'.

De belangrijkste verantwoordelijkheden omvatten (maar zijn niet beperkt tot):

Belangrijkste verantwoordelijkheden

- Verantwoordelijk voor national accounts (onder andere grootwinkelbedrijf, groothandel, horecagroepen, luchtvaartmaatschappijen & duty free)
- Verantwoordelijk voor commerciële inkoop bij key suppliers
- Jaarlijkse accountplannen, budgetten en promotieplannen
- De product- en bedrijfsstrategieën ondersteunen en uitvoeren.
- Een positieve werkrelatie onderhouden met collega's.
- Zorgen voor een sterke motivatie in het Account Team.
- Rapporteert aan de Commercial Manager

Belangrijkste relaties

- Commercial Manager
- Nationale & Regionale klanten
- Account Team

Essentiële vaardigheden/ervaring

- **Ruime** ervaring binnen het **FMCG** kanaal en met FMCG producten
- Affiniteit met wijn en/of kennis en ervaring in de wijnbranche is een pré
- Commercieel doortastend
- Innovatief ingesteld
- Flexibel in werktijden
- Analytische en organisatorische kwaliteiten
- Georganiseerd en gestructureerd
- Goede communicatieve vaardigheden, zowel mondeling als schriftelijk
- Sterke motivatievaardigheden
- Sociale vaardigheden
- Positief en inspirerend voor de omgeving
- Vermogen om in een stressrijke omgeving te werken
- Uitstekende kennis van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift

Persoonskenmerken

- 'Salesdier'
- Open
- Eerlijk, integer & loyaal
- Klantgericht
- Flexibel
- Dynamisch
- Objectief
- Teamspeler
- Betrouwbaar

Great Grapes biedt een competitief salaris, uitstekende emolumenten en de professionele voordelen van een omgeving welke ondersteuning biedt aan de persoonlijke ontwikkeling en herkenning van de doelstellingen van haar medewerkers. Net als bij alle functies kunnen kernverantwoordelijkheden, door de dynamische aard van de activiteiten van Great Grapes, evolueren en veranderen.

Geïnteresseerd?

Ben je geïnteresseerd? Stuur dan je CV inclusief motivatie voor 14 januari 2006 per e-mail naar Great Grapes Wine Nederland B.V., t.a.v. AnneMarie C. Bettink-de Jager, abettink@greatgrapes.nl. Voor uitgebreide informatie over de inhoud van de functie kunt u contact opnemen met Peter Melis, Commercial Manager, op telefoonnummer (035) 603 80 40 of per e-mail, pmelis@greatgrapes.nl.