



Key Account Manager

Bijna vijf jaar geleden maakte Frederik Kampman zijn eerste botanisch gebrouwen biertje. In die tijd groeide Lowlander uit tot een scale-up waarvan de omzet elk jaar verdubbelde. Om op deze indrukwekkende manier te kunnen blijven groeien, wordt het team versterkt met een Key Account Manager Retail, Food Service & Online.

Voor wie?

- Vanaf 5 jaar key-accountervaring binnen retail en/of wholesale
- Ervaring in de drankindustrie is een pre
- Commercieel
- Zelfstarter
- Can-do-mentaliteit
- Vloeiend in Engels
- Gepassioneerd over eten en drinken (bier)

Over Lowlander

Niet veel bedrijven kunnen zeggen dat ze een Chief Botanical Officer in dienst hebben. Bij Lowlander is dat de officiële titel van oprichter Frederik Kampman. Als bierliefhebber werkt hij jarenlang in verschillende brouwerijen en distilleerderijen en raakt gefascineerd door de vraag wat kruiden, vers fruit en botanicals kunnen toevoegen aan de smaak van bier. Wat begint als experimenten in een Amsterdamse keuken, groeit uit tot een 15-man tellende scale-up dat botanisch gebrouwen bier levert aan meer dan 4000 restaurants, bars en winkels in bijna twintig landen.

De afgelopen 4,5 jaar slaagde Lowlander er in haar omzet elk jaar te verdubbelen. Ondanks dat de horeca dit jaar bijna twee maanden gesloten was, groeide de omzet onverminderd door. Het bedrijf is het snelst groeiende zelfstandige Nederlandse speciaalbiermerk en heeft op eigen bodem de vierde plek veroverd wat betreft omvang in volume. De aanhoudende groei consolideren en via verschillende saleskanalen verder aanjagen: dat is het belangrijkste doel van de Key Account Manager Retail, Food Service & Online.



Key Account Manager Retail, Food Service & Online

Horeca is een heel belangrijk afzetkanaal voor Lowlander. Maar met de enorme groei van het bedrijf, groeit ook het aandeel van het (online) retailkanaal hard. De Key Account Manager zorgt ervoor dat de saleskanalen Retail, Food Service & Online (verder) ontwikkeld en optimaal benut worden. Als verantwoordelijke voor bijvoorbeeld alle SuperUnie leden, Sligro en bol.com, overziet de Key Account Manager het salestraject van A tot Z. Onderhandelen met retailers, promoties en optimale in-store displays neerzetten zijn daily business voor de Key Account Manager. Ook het ontwikkelen van een succesvol e-commerce plan valt onder haar/zijn verantwoordelijkheden.

“De Key Account Manager werkt nauw samen met bestaande klanten, en is altijd on the lookout voor nieuwe partnerships. Zij/hij laat geen gelegenheid onbenut om retailers en consumenten enthousiast te maken voor de bijzondere botanisch gebrouwen bieren van Lowlander.”

– Stefan de Waal, Country Manager Nederland en Duitsland.

New business

Daarnaast ligt de focus van de Key Account Manager ook op new business. Daarbij richt zij/hij zich op retailers en groothandels waar Lowlander nog geen partnership mee heeft, evenals op andere offline en online kanalen die (verder) ontgonnen en uitgebouwd kunnen worden. Dat alles gedreven door ervaring in de industrie, een omvangrijk netwerk, de drive om voor altijd het hoogst haalbare te gaan en een onaflatende passie voor bier.

De Key Account Manager werkt nauw samen en rapporteert direct aan Stefan de Waal, Country Manager Nederland en Duitsland. De ideale kandidaat is een energieke teamplayer die moeiteloos 1001 ballen tegelijk in de lucht kan houden. Een zelfstarter die niet bang is om feedback te geven én te ontvangen. Iemand die met sterke sales skills aan elke onderhandelingstafel een goede deal weet te sluiten, maar ook oog heeft voor het sociale aspect. Iemand die altijd op zoek is naar manieren om processen te verbeteren, en bovenal haar/zijn eigen performance.





Interesse?

Lowlander werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Gijs Millaard.

Gijs Millaard

Gijsmillaard@topofminds.com

