

FUNCTIEPROFIEL

Horeca Field Sales Manager

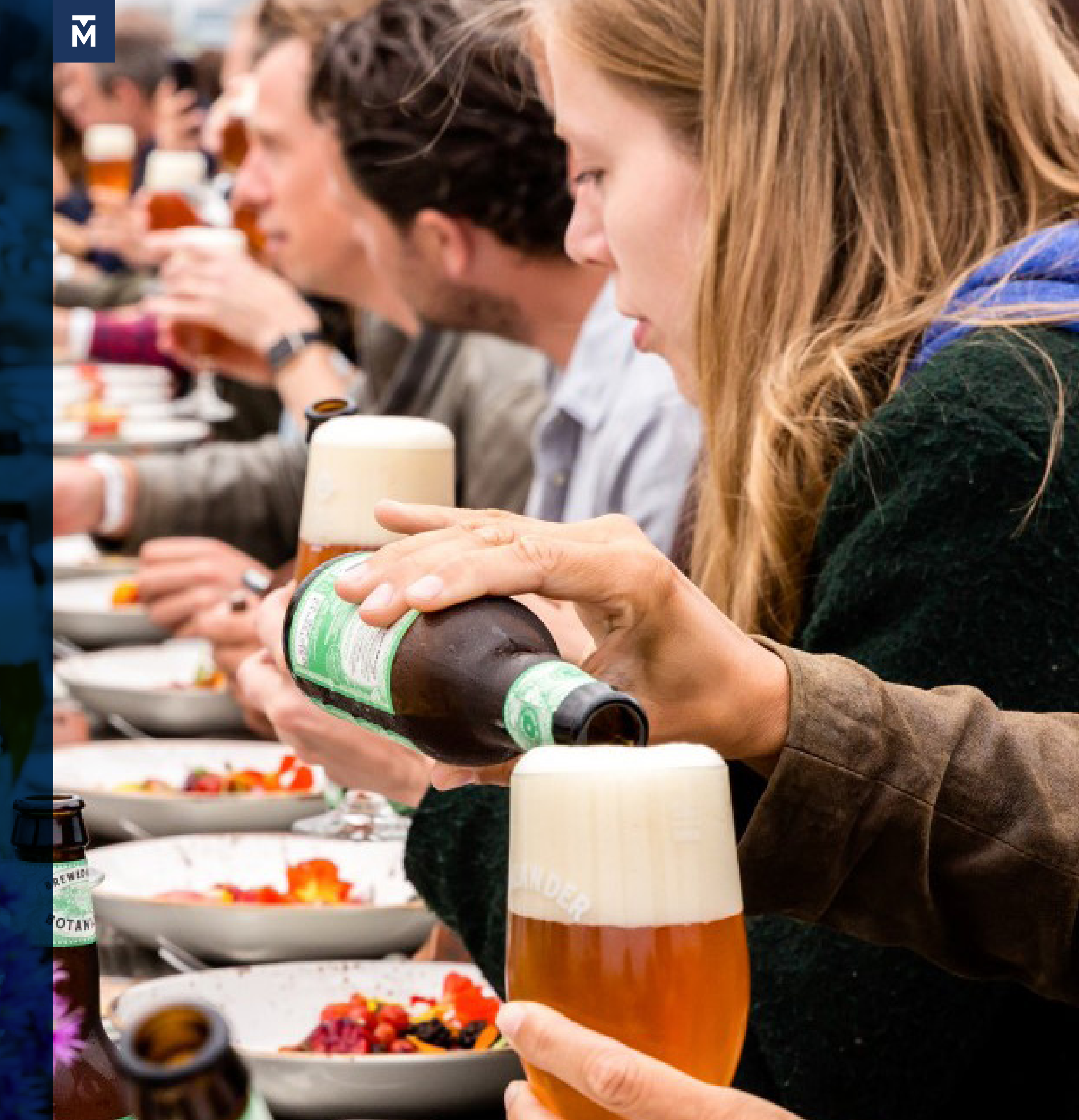
Kandidaatprofiel

- Vanaf vijf jaar ervaring
- In on-trade en/of field sales
- Leidinggevende ervaring
- Ondernemend
- Netwerk in de drankenindustrie

Amsterdam Vanaf 5 jaar werkervaring



De afgelopen jaren veroverde Lowlander met haar botanisch gebrouwen bier de Nederlandse markt. Vandaag de dag verkopen ruim vierduizend hotels, restaurants en bars de bijzondere bieren van Lowlander. De Horeca Field Sales Manager coacht het horecateam naar de volgende fase, onderhoudt contact met groot- en drankenhandels en zorgt ervoor dat het potentieel in het Nederlandse horecakanaal wordt verzilverd.



Lowlander

Ruim zeven jaar geleden maakte Frederik Kampman zijn eerste botanisch gebrouwen biertje. Als bierliefhebber werkte hij jarenlang in verschillende brouwerijen, gin- en jeneverdistilleerderijen. Hij raakte gefascineerd door de kruiden en specerijen die in de distilleerderijen werden gebruikt. “Welk effect zouden botanicals hebben op de smaak van bier?” Die vraag vormde het beginpunt van Lowlander. Wat begon met succesvolle en minder succesvolle experimenten in een Amsterdamse keuken, groeide uit tot een volwassen bierbrouwerij met een kantoor in Amsterdam met 23 medewerkers in dienst. Lowlander vestigde haar naam in zowel de retail als de horeca, en slaagde erin de omzet bijna elk jaar te verdubbelen. Naast levering aan meer dan vierduizend horecazaken in Nederland, distribueert Lowlander haar bieren naar ruim twintig landen. Sinds dit jaar heeft de scale-up ook een eigen restaurant in Amsterdam-Noord

1% for the Planet

Haar indrukwekkende groei leverde Lowlander de titels ‘een van de snelstgroeiende biermerken van Nederland’ en ‘op één na grootste zelfstandige new wave biermerk van Nederland’ op. De komende jaren wil Lowlander blijven groeien, hoewel de focus wat meer van volume naar value verschuift. Over waarden gesproken: naast een passie voor bier, heeft Lowlander ook een passie voor de wereld om haar heen. Als trots lid van de 1% for the Planet-organisatie doneert Lowlander één procent van de omzet aan organisaties die zich inzetten tegen klimaatverandering en voor biodiversiteit en bescherming van de fauna.



Horeca Field Sales Manager

De groei in het horecakanal dankt Lowlander aan haar uiterst gedreven horecateam, bestaand uit zeven rayonmanagers en één Key Account Manager, die verantwoordelijk is voor de grotere horecaketens. De Horeca Field Sales Manager motiveert dit team om hun accounts verder uit te bouwen door duidelijke salesplannen en -processen uit te stippelen en in te richten.

Behalve het horecateam vallen ook de 25 groot- en drankenhandels waar Lowlander mee samenwerkt direct onder de verantwoordelijkheid van de Horeca Field Sales Manager. Aangezien distributie naar de horecazaken via deze partijen verloopt, zijn goede relaties essentieel. Haar/zijn scherpe commerciële skills, goede begrip van de industrie en sterke sociale vaardigheden maken de Field Sales Manager tot een betrouwbare en benaderbare partner met wie deze groot- en drankenhandels graag mee samenwerken.

Ondernemende mindset

Ondernemerschap is binnen Lowlander een groot goed, en de Field Sales Manager brengt die mindset goed over op het horecateam. Niet door directief leiderschap maar door als een inspirerende leider het team de tools en de motivatie te geven om zelfstandig de markt verder te ontginnen. Daarvoor is volume uiteraard belangrijk. Tegelijkertijd ligt de focus de komende tijd ook expliciet op hoe Lowlander zich als brand in het kanaal profileert en



onderscheidt. Daarover schakelt de Field Sales Manager met het marketingteam, zodat sales- en marketingplannen perfect op elkaar afgestemd zijn.

Met haar/zijn commercieel scherpe brein zet de Field Sales Manager de lijnen uit waarmee Lowlander het groeipotentieel in de horeca volledig kan benutten. Zij/hij is energiek en enthousiast, maar weet tegelijkertijd op de juiste momenten rust te brengen. Op basis van eerdere ervaring met het aansturen van een team weet de Field Sales Manager goed te laveren tussen verschillende leiderschapsstijlen en voelt zij/hij naadloos aan waar individuele teamleden behoefte aan hebben. Instappen bij Lowlander betekent instappen in een jonge, ambitieuze scale-up met grootse plannen. Door mee te bouwen aan dit unieke bedrijf en dito merk, levert de Horeca Field Sales Manager een onmisbare bijdrage aan het realiseren van die plannen. ■



Interesse? Lowlander werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit at wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Als Horeca Field Sales Manager stuur je niet alleen op resultaten, maar ook op persoonlijkheid. Aan jou om het team te motiveren en te enthousiasmeren om elke dag het beste uit zichzelf te halen. Goede people skills zijn in deze rol absoluut onmisbaar.”

Anna Nessen, Head of Horeca NL