

QSL

Total talent

OPDRACHT SPECIFICATIE



voor de positie van
Accountmanager
Midden Nederland en 't Gooi

Mei 2025

HET BEDRIJF

Kwast Wijnkopers is een 100% familiebedrijf in 1978 opgericht, zij leveren aan de Nederlandse horeca en wijnspeciaalzaken. De kracht van het bedrijf ligt in de langdurige samenwerking met wijnhuizen die al generaties lang door dezelfde familie worden gerund. De signatuur van de wijnhuizen is divers en varieert van internationale topmerken (Laurent-Perrier, Taylor's, Louis Jadot en Gaja) tot middelgrote wijnproducenten.

Kwast Wijnkopers koopt wijnen in 12 verschillende landen en verkoopt uitsluitend in Nederland. Het bedrijf heeft 28 medewerkers in dienst, die vaak al lange tijd voor het bedrijf werken.

Ter versterking van haar sales team zoekt Kwast wijnkoper een accountmanager

DE ROL

Positie:

Accountmanager

Locatie:

Midden-Nederland en 't Gooi

Rapporteert aan:

Algemeen directeur

Doel van de functie:

Met jouw kennis, gevoel en bevoegdheid ontkurk je zowel nieuwe als bestaande klanten. Je richt je de provincie Utrecht en het Gooi op de horeca en de wijnspeciaalzaak. Je bouwt de bestaande klantenportefeuille uit en weet nieuwe klanten toe te voegen.

Als teamspeler kom je terecht in een dynamische ondernemerscultuur en maak je deel uit van een sterk en deskundig team van 9 accountmanagers. Naast je commerciële drive, heb je van nature een gevoel voor service en kun je Kwast Wijnkopers vertegenwoordigen binnen het rayon.

DE KANDIDAAT

Profiel

- HBO werk en denkniveau;
- Minimaal 5 jaar relevante ervaring in een relevante commerciële rol;
- Kennis van, of bovenmatige interesse in, wijnen;
- Een relevant netwerk in midden-Nederland;
- Je hebt een passie voor “kwaliteit” in de breedste zin van het woord;
- Een “hands-on” mentaliteit
- De kandidaat is ondernemend, een koopmansgeest;
- Sterke mondelinge en schriftelijke vaardigheden in het Nederlands;
- Cijfermatig sterk;

Competenties

Commercieel inzicht

Weet voortdurend in te spelen op marktveranderingen, wensen en behoeften van klanten en de positie van concurrenten. Gebruikt vervolgens deze inzichten om de omzet van de organisatie te verhogen.

Klantgericht

Onderzoeken van wensen en behoeften van klanten en hier ook naar handelen.

Koopmanschap

Weet altijd de kansen in de markt te signaleren.

Plannen en organiseren

Kan op effectieve wijze prioriteiten bepalen.

Discipline en Zelfstandig

Kan werkzaamheden oppakken uitvoeren zonder ondersteuning van een ander.

Samenwerken

Je draagt bij aan het gezamenlijke resultaat door een optimale afstemming tussen de eigen kwaliteiten en belangen en die van het team.
