

Accountmanager Horeca & Retail

(Full)time | Crooked Spider Brewing | Wassenaar

Crooked Spider groeit keihard.

Onze brouwerij, eigen horeca en evenementen staan stevig, en de vraag naar ons bier groeit mee. We hebben de capaciteit, de energie en de ambitie om de komende jaren een flinke stap te zetten.

Die volgende stap is duidelijk: meer Crooked Spider buiten onze eigen deuren.

Daarom zoeken we iemand die onze verkoop aan horeca, slijterijen en andere externe klanten verder gaat uitbouwen. Iemand die graag de markt in gaat, nieuwe klanten vindt, relaties opbouwt en energie krijgt van het zien groeien van iets waar je zelf aan hebt gebouwd.

Wat ga je doen?

Jouw belangrijkste opdracht is simpel: meer Crooked Spider-bier verkopen aan externe klanten, op een gezonde en rendabele manier.

Je begint voornamelijk in de regio Den Haag–Leiden en bouwt van daaruit verder.

Een groot deel van je tijd zit in new business. Je zoekt interessante klanten, legt contact, gaat langs, laat onze bieren proeven en zorgt dat een eerste bestelling uiteindelijk een goede klantrelatie wordt.

Daarnaast help je bestaande klanten verder groeien en pak je andere commerciële kansen op.

Concreet betekent dat:

- nieuwe horeca- en retailklanten binnenhalen;
- bestaande klanten verder ontwikkelen;
- oude contacten opnieuw activeren;
- nieuwe regio's en verkoopkanalen ontdekken;
- kansen oppakken bij bijvoorbeeld festivals, evenementen, groothandel en landelijke accounts;
- je eigen pipeline en opvolging goed organiseren.

Je krijgt veel vrijheid om zelf te bepalen waar de beste kansen liggen en hoe je die omzet in resultaat.

Wie zoeken we?

De perfecte kandidaat hoeft niet per se uit een andere brouwerij te komen.

Voor ons zegt je instelling minstens zoveel als je cv.

Misschien heb je al ervaring in B2B-sales of horeca. Misschien kom je uit de horeca en merk je dat verkopen, relaties bouwen en nieuwe kansen zien je goed ligt. Beide kunnen goed passen.

We zoeken vooral iemand die:

- graag nieuwe klanten vindt en makkelijk contact maakt;
- zelfstandig werkt en zelf kansen ziet;
- commercieel sterk is zonder alleen op korting te verkopen;
- begrijpt hoe horecaondernemers denken en werken;
- afspraken goed opvolgt en overzicht houdt;
- verantwoordelijkheid graag zelf pakt;
- het leuk vindt om mee te bouwen aan een bedrijf dat volop in ontwikkeling is.

Ervaring met horecaverkoop of een relevant netwerk is een grote plus. Bierkennis is mooi meegenomen, maar geen vereiste. Dat kunnen we je leren.

Je hoeft ook geen perfect Nederlands te spreken, maar je moet het wel voldoende begrijpen om goed met onze klanten te kunnen communiceren.

Een rijbewijs B is nodig.

Werken bij een brouwerij die hard groeit

Crooked Spider is een onafhankelijke brouwerij met korte lijnen en grote ambities.

Je komt terecht op een moment waarop er veel gebeurt. We zijn bezig met groei, uitbreiding en het verder professionaliseren van onze organisatie. Niet alles is al uitgewerkt en juist daarin zit ruimte voor jou.

We zoeken daarom iemand die niet alleen nadenkt over de volgende verkoop, maar ook geïnteresseerd is in waar Crooked Spider over een paar jaar kan staan. Als jij groeit met de rol, kan de rol ook met jou meegroeien.

Wat bieden we?

Een (full)time commerciële functie met veel zelfstandigheid en ruimte om iets op te bouwen.

Daarbij hoort:

- Een vast salaris passend bij je ervaring;
- Een duidelijke resultaatgerichte bonus;
- veel vrijheid om je eigen markt op te bouwen;
- ruimte om nieuwe ideeën en verkoopkanalen te proberen;
- de mogelijkheid om mee te groeien met een snelgroeiende brouwerij;
- een werkplek binnen een onafhankelijke craftbrouwerij met ambitie.

Lijkt het je leuk om onze commerciële groei mee te bouwen? Dan horen we graag van je.

Stuur ons je motivatie en cv vóór 1 oktober via vacature@crookedspider.nl. Voor vragen kun je mailen naar niels@crookedspider.nl.

Account Manager Hospitality & Retail

(Full)time | Crooked Spider Brewing | Wassenaar

Crooked Spider is growing fast.

Our brewery, own hospitality business and events are well established, and demand for our beer is growing with them. We have the capacity, the energy and the ambition to take a significant step forward over the coming years.

That next step is clear: more Crooked Spider outside our own doors.

That is why we are looking for someone to further develop our sales to hospitality businesses, specialist retailers and other external customers. Someone who enjoys being out in the market, finding new customers, building relationships and gets energy from seeing something grow that they helped build themselves.

What will you do?

Your main objective is simple: sell more Crooked Spider beer to external customers, in a healthy and profitable way.

You will initially focus mainly on the The Hague–Leiden region and build outwards from there.

A large part of your time will be spent on new business. You will look for interesting customers, make contact, visit them, introduce them to our beers and make sure that a first order ultimately develops into a good customer relationship.

You will also help existing customers grow further and pursue other commercial opportunities.

In practice, this means:

- bringing in new hospitality and retail customers;
- further developing existing customers;
- reactivating old contacts;
- discovering new regions and sales channels;
- pursuing opportunities with, for example, festivals, events, wholesalers and national accounts;
- keeping your own pipeline and follow-up well organised.

You will have a lot of freedom to decide for yourself where the best opportunities are and how to turn them into results.

Who are we looking for?

The perfect candidate does not necessarily have to come from another brewery.

For us, your attitude says at least as much as your CV.

Maybe you already have experience in B2B or hospitality sales. Maybe you come from the hospitality industry and have discovered that selling, building relationships and spotting new opportunities suits you well. Both could be a good fit.

We are mainly looking for someone who:

- enjoys finding new customers and makes contact easily;
- works independently and spots opportunities themselves;
- is commercially strong without relying only on discounts to make sales;
- understands how hospitality entrepreneurs think and work;
- follows up agreements properly and keeps a good overview;
- likes taking responsibility themselves;
- enjoys helping to build a company that is constantly developing.

Experience in hospitality sales or a relevant network is a major plus. Beer knowledge is useful, but not a requirement. We can teach you that.

You do not need to speak perfect Dutch, but you do need to understand it well enough to communicate properly with our customers.

A category B driving licence is required.

Working at a brewery that is growing fast

Crooked Spider is an independent brewery with short lines of communication and big ambitions.

You will be joining us at a time when a lot is happening. We are growing, expanding and further professionalising our organisation. Not everything has already been worked out, and that is exactly where there is room for you.

We are therefore looking for someone who thinks not only about the next sale, but is also interested in where Crooked Spider could be in a few years' time. If you grow with the role, the role can grow with you.

What do we offer?

A (full)time commercial position with a high level of independence and room to build something.

This includes:

- a fixed salary appropriate to your experience;
- a clear performance-related bonus;
- plenty of freedom to build your own market;
- room to try new ideas and sales channels;
- the opportunity to grow together with a fast-growing brewery;
- a role within an ambitious independent craft brewery.

Would you like to help build our commercial growth? We would love to hear from you.

Send us your motivation letter and CV before 1 October at vacature@crookedspider.nl.

For questions, you can email niels@crookedspider.nl.