

## Functieprofiel

Horesca Horecavo (hierna: Horecavo), opgericht in 1982, is een familiebedrijf, met de 2de generatie al een aantal jaren aan de leiding. Onderscheidend is hun service, flexibiliteit, betrokkenheid met haar klanten en de regio en het op de doelgroep afgestemde assortiment.

Horecavo is een toonaangevende groothandel gericht op de lokale horeca en sportverenigingen. Diepgeworteld in de regio en al 40 jaar ervaring met het bedienen van de kust van Scheveningen tot en met Zandvoort. Horecavo is marktleider als leverancier voor (permanente) strandpaviljoens en biedt haar klanten een volledig assortiment van food, non-food en dagverse producten (zowel A-merken als streekproducten), levering in eigen beheer en in het hoogseizoen zeven dagen per week. Horecavo combineert een lokale en persoonlijke service met inkoopkracht en commerciële concepten die tot stand komen in inkoop- en verkoopcombinaties waarvan zij vooraanstaand lid zijn.

Ruim 40 medewerkers en een vaste, flexibele schil werken dagelijks aan het waarmaken van de filosofie van het bedrijf: “het succes van de klant centraal stellen”. Horecavo is innovatief en enorm servicegericht binnen alle geledingen van het bedrijf. Het bedrijf is ISO 22000-gecertificeerd. Voor de komende jaren verwacht men een verdere groei waarin ook e-commerce een rol gaat spelen. De cultuur is te omschrijven als familiair, gedreven, klantgericht, korte lijnen, laagdrempelig en informeel. Horecavo is gevestigd in Leiderdorp, en zal op termijn elders in de regio verder groeien. Voor meer informatie verwijzen wij naar [www.horesca-horecavo.nl](http://www.horesca-horecavo.nl)

Vanwege het vertrek van de huidige manager van de afdeling is er een vacature ontstaan voor een

### **Passionele Verkoopleider, MT-lid**

*Leiden en verbinden, commercieel denken én praktisch handelen*

Als Verkoopleider ben je actief lid van het Management Team en verantwoordelijk voor de verdere groei van de klanttevredenheid en de omzet en marge verbetering binnen Horecavo. Daarbij geef je direct leiding aan de Verkoop Buitendienst, Verkoop Binnendienst en e-Commerce, bestaande uit acht medewerkers.

In overleg met de directie stel jij de verkoopstrategie op en vertaalt deze naar een commercieel plan met daarin de concrete doelstellingen, accountplanning en benodigde acties samen met je team. Je zorgt ervoor dat de informatievoorziening op het juiste niveau is, stuurt bij wanneer nodig en initieert daarvoor de juiste acties.

Zelf ben je een commercieel boegbeeld en heb je een aantoonbaar trackrecord op het gebied van uitbouw van bestaande en acquisitie van nieuwe klanten, idealiter binnen de horeca, hierin vervul je dan ook een voorbeeldrol. Vanuit je kennis en ervaring heb je zicht op de markt- en (toekomstige) klantvraag en lever je met je team input voor het assortimentsbeleid, nieuwe producten, concepten of verbetering van de service.

Als verbindend en motiverend leider ben je in staat je afdeling succesvol te ontwikkelen en optimaal te faciliteren op een natuurlijke wijze. Met jouw team weet jij de klantvraag of latente behoefte te vertalen naar concrete producten en diensten. Je zorgt voor een adequate overlegstructuur en je zoekt proactief verbinding met de andere disciplines binnen Horecavo. Samen met je team realiseer je een efficiënte en effectieve wijze van werken. Hier hoort ook bij de optimalisatie van (het gebruik van) het CRM-systeem en het optimaliseren van de e-commerce activiteiten.

Horecavo is een dynamisch familiebedrijf met forse seizoenspieken. Je voelt je daarin als een vis in het water en snapt welke flexibiliteit daarbij hoort. De Verkoop leider rapporteert aan de Algemeen Directeur.

#### **Je ervaringsprofiel**

- Afgeronde commerciële opleiding op minimaal hbo-niveau
- Aantoonbaar commercieel track record binnen een groothandelsomgeving
- Ruime ervaring met horeca als klantgroep
- Aantal jaren ervaring in de aansturing van verkoop
- Affiniteit met e-commerce
- Ervaring met het gebruik van ERP en CRM systemen

#### **Je competentieprofiel**

- Verbinder en inspirerend boegbeeld
- Coachend manager, handelend vanuit respect
- Impactvolle, overtuigende persoonlijkheid
- Professional met implementatiekracht
- Gestructureerd en planmatig
- Initiatiefrijk
- Resultaatgericht en vasthoudend
- Teamspeler met een hands-on-mentaliteit

#### **Wat bieden we?**

- Passend salaris
- Variabele beloning
- Auto van de zaak
- Goede overige secundaire arbeidsvoorwaarden
- Een mooie verkoop leider rol binnen een succesvolle regionale speler

#### **Interesse?**

Herken je je in dit profiel en ben je geïnteresseerd, stuur dan jouw cv en motivatie naar [werving@kruger.eu](mailto:werving@kruger.eu), o.v.v. Verkoop leider Horecavo.

Voor vragen of aanvullende informatie kun je contact opnemen met Wouter van Tienhoven of Frank van der Hagen via 010-212 1922.

Sluitingsdatum 16 november 2022

**Een assessment is onderdeel van deze procedure.**