

ACCOUNT MANAGER – ZUID-NEDERLAND

Lemonaid zoekt nieuwe ambassadeur en horecasales held om de Nederlandse markt verder uit te breiden.

Lemonaid Beverages GmbH zoekt een fulltime Ambassadeur/Account Manager om het huidige team te versterken, gewenste startdatum **1 maart 2021**.

We zijn de #drinkinghelps revolutie gestart in 2009 in Hamburg, Duitsland om een beter en socialer alternatief te bieden voor de welbekende frisdrankreuzen. Hoe? Met elke fles steunen we sociale projecten in de thuislanden van de ingrediënten (Sri Lanka, India, Zuid-Afrika, Rwanda, Mexico, Paraguay). We hebben inmiddels al meer dan €5.000.000 geïnvesteerd in meer dan 40 verschillende lokale projecten. Daarnaast zijn onze ingrediënten biologisch en Fairtrade gecertificeerd.

Na in Duitsland marktleider in Fairtrade frisdrank en ijsthee te zijn geworden, hebben we onze flessen in de zomer van 2014 gelanceerd in Nederland. Inmiddels is Lemonaid & ChariTea niet meer weg te denken uit de Nederlandse horeca en je favoriete bio-winkel om de hoek. Wij zoeken iemand die barst van de energie en deze zeer steile groeicurve vol enthousiasme kan doorzetten, met een basis in Rotterdam/Den Haag.

Jouw Rol

- + Je bent het aanspreekpunt voor accounts in Zuid-Nederland – oa. Cafés, bars, restaurants, bio-winkels, uni-kantines, musea. Je bent verantwoordelijk voor het vinden en opvolgen van koude en minder koude leads in jouw regio, met een hoofdfocus op Rotterdam en Den Haag, waarvan er natuurlijk een groot deel uiteindelijk Lemonaid & ChariTea gaat afnemen mede dankzij jouw sprankelende persoonlijkheid.
- + Je gebruikt je sociale en zakelijke netwerk om contact te maken met bedrijfsleiders en eigenaren van de mooiste en beste horecazaken in de regio.
- + Je maakt moeiteloos contact met mensen en bent in staat om over maatschappelijke thema's (zoals bv. scheve handel en kolonialisme) te praten, de waarde van sociaal ondernemerschap over te brengen, en ondertussen flauwe woordgrappen te maken en ervoor te zorgen dat je gesprekspartner haar/zijn/hun koelkast tot de nok vult met onze onwaarschijnlijk lekkere frisdrank en ijsthee. Je bent dus geen praatjesmaker, maar vult koelkastgaten.
- + Je gebruikt ons netwerk van groothandels, zoekt contact met de buitendienst om aan bruikbare leads te komen, en rotatie te verhogen bij bestaande klanten.
- + Je bent/raakt betrokken bij de lokale muziek-, kunst- en clubscene om aansluiting te vinden bij hippe en underground evenementen en de organisatoren die erachter zitten.
- + Je zorgt dat klanten onze 'point of sale' materialen (krijtborden, zeepompjes en koelkasten) gebruiken zodat Lemonaid & ChariTea er altijd opperbest bijstaat bij elke klant, en dat de boodschap van onze missie zo goed mogelijk overgebracht kan worden op de consument.
- + Je bent aanwezig op evenementen, beurzen, openingen en netwerkborrels.
- + Je houdt al jouw activiteiten en taken netjes bij in Sales Force.

Over Jou

- + HBO/WO werk- en denkniveau
- + Je begrijpt hoe de horeca werkt, wanneer en hoe beslissingen over assortiment worden genomen, je hebt een flink netwerk wat je kunt inzetten om met de juiste mensen/leads in contact te komen.
- + Je bent communicatief heel sterk, durft je ergens in vast te bijten, en hebt een interne drive om het onderste uit de kan te halen.
- + Je begrijpt waar Lemonaid & ChariTea voor staat, draagt onze missie uit, en kunt dit goed overbrengen naar (potentiële) klanten.
- + Je bent zelfstandig, kunt goed plannen en hebt prioriteiten goed op een rijtje.
- + Je hebt een proactieve, extraverte aanpak en een ondernemende houding.
- + Je bent flexibel en past je makkelijk aan, aan veranderingen in een snelgroeiend bedrijf.
- + Je hebt (bijna) een rijbewijs en houdt ervan om veel in de auto te zitten.
- + Sales ervaring is welkom, maar geen vereiste.
- + Comfortabel kunnen communiceren (schrijven/spreken) in het Engels is een pré.

Wat bieden wij

- + Een uitdagende positie met veel autonomie binnen een divers, jong en leuk Internationaal team, met een wekelijkse Zoom Yoga sessie gehost door Britse collega's en met jaarlijks uit de hand lopende bedrijfsbijeenkomsten in Hamburg.
- + De mogelijkheid om mee te gaan op projectreizen en te leren over de ingrediënten, scheve machtsverhoudingen, en om te zien en te begrijpen waarom elke verkochte fles telt.
- + De concrete ervaring samen met een groep mensen de wereld ietsje beter en minder lelijk te maken.
- + Mogelijke deelname aan onze interne raad, die nauw betrokken is bij het team van de Lemonaid & ChariTea Foundation, haar bijstaat in de selectieprocedure voor nieuwe projectpartners en haar belangen behartigt binnen elke afdeling.
- + Telefoon, laptop, leaseauto.
- + Competitief salaris.

Bij Lemonaid Beverages zijn we toekomstgericht, ambitieus en sterk toegewijd aan onze sociale, ethische en macht kritische kernwaarden. Als je deze waarden deelt, en jezelf als een geschikte kandidaat ziet voor deze rol, horen we heel graag van je!

Voor meer informatie: www.lemon-aid.com, www.charitea.com & www.lemonaid-charitea-ev.org/en/

CV en motivatie uiterlijk **15 januari 2021** mailen naar: tessa.nikopoulos@lemon-aid.com.