

(Junior) Account Manager - flexibel en zelfstandig

Oméso

OMÉSO is ontstaan uit een combinatie van een langdurige vriendschap met de Messolongi Fields familie en een liefde voor Griekenland. De oude plattelands tradities, natuurlijke producten en de Grieks-Mediterraanse levensstijl zijn voor ons een inspiratiebron waar eerlijkheid, kwaliteit en ambacht hoog in het vaandel staan. Wij staan voor een 100% eerlijk product. Dit kunnen wij waarborgen omdat we de olijfolie direct van de boerderij halen. Daardoor kunnen wij een hoge kwaliteit leveren voor een eerlijke prijs. Ons doel is om deze prachtige producten in Nederland aan te bieden, zodat men ook hier kan genieten van de Griekse culturele en culinaire geheimen.

Op dit moment verkopen we alleen nog aan horeca professionals.

OMÉSO is een amsterdamse startup van twee amsterdamse ondernemers opgericht in 2018 en heeft sindsdien een snelle groei meegemaakt. Door de Corona Pandemie is dat abrupt gestopt in begin 2020. Sinds de lockdowns er weer af zijn voor horeca nederland heeft het team van OMÉSO een doorstart gemaakt. Inmiddels zit OMÉSO weer op het niveau van eind 2019. Maar bij OMÉSO zijn we ambitieus en leggen we de lat hoog. Daarom zijn wij nu opzoek naar jou!

De functie

Als accountmanager ben je het gezicht van OMÉSO. Je bezoekt horecalocaties, supermarkten, speciaalzaken, bouwt bestaande klanten verder uit en werft nieuwe klanten. Voor deze functie werk je vaak zelfstandig vanuit je eigen 'bubbel', of eigenlijk je focusgebied. Dat vraagt een grote mate van zelfstandigheid en ondernemerschap. Hoe je dit plan vormgeeft hangt grotendeels af van jouw creativiteit en inventiviteit. Uiteraard zijn er kaders, maar daarbinnen krijg je genoeg ruimte om te ondernemen.

Onder je verantwoordelijkheden vallen...

- Het uitbreiden van huidige restaurant partners binnen de regio Amsterdam;
- Het vinden van koude leads;
- Het opvolgen van warme leads;
- Het maken, opzetten en uitvoeren van een salesplan;
- Overige verantwoordelijkheden indien gevraagd.

Wij vragen van jou...

- Affiniteit met food, hospitality of horeca is een pré;
- Een bestaand netwerk in de horeca is een pré;
- Je hebt affiniteit met sales;
- HBO werk- en denkniveau met een commerciële achtergrond;
- Een positieve en sterke persoonlijkheid;
- Je bent zelfstandig, ondernemend en flexibel;
- Analytisch denkvermogen;
- Je hebt goede communicatie skills en bent sociaal vaardig;
- Je beheerst zowel de nederlandse als engelse taal goed in woord en schrift;
- Geldig rijbewijs B is een pré.

Uiteraard hebben wij jou ook wat te bieden!

- Een unieke ervaring bij een jong, ambitieus en snelgroeiend bedrijf;
- Een veelzijdige baan binnen de commerciële sector;
- Een omgeving waar je veel kansen krijgt en waar veel ruimte is voor jouw ideeën;
- Je bepaald zelf waar en wanneer je werkt;
- Een marktconform salaris met bonusregeling.

Ben je enthousiast?

We zien jouw CV en motivatiebrief heel graag verschijnen.

Stuur je cv en motivatie naar ons toe per mail via info@omeso.nl t.a.v Loek Mennen