

Brasserie Caulier is een **Belgisch familiebedrijf**, gevestigd in Péruwelz (Henegouwen). Ze zijn een middelgrote brouwerij met **25 jaar ervaring in authentieke en speciale bieren**, en groeien enorm snel. De brouwerij produceert met trots Bon Secours, Paix Dieu en Stuit bieren.

Ze hebben een team van ±60 enthousiastelingen die zich elke dag inzetten om natuurlijke bieren van hoge kwaliteit te brouwen, en zo **momenten van plezier te creëren**. Er is immers niets beter dan te genieten van speciale gelegenheden met één van onze kwalitatieve en authentieke bieren.

Ze werken erg waardegedreven, en focussen op deze **4 waarden**:

- **Familie**: een gezellige omgeving waarin we elkaar steunen en nauw en warm contact houden met elkaar en met klanten
- **Kwaliteit**: een artisanale brouwerij die kwalitatieve bieren brouwt zoals 50 jaar geleden
- **Ondernemerschap**: we zijn ambitieus en willen vooruit, geven ruimte voor initiatief en mogelijkheden om je eigen projecten op te zetten
- **Verantwoordelijkheid**: we werken vooral lokaal en duurzaam, vb CO2 neutraal tegen 2025

Ze zitten **in volle groei** en hebben net geïnvesteerd in een nieuw brouwhuis en bottellijn, uitgerust met de nieuwste technologieën, om hun **productiecapaciteit te verdrievoudigen**.

Om deze groei te ondersteunen zoeken wij een gedreven vertegenwoordiger (m/v) die de provincies Limburg, Antwerpen en Vlaams-Brabant in portefeuille neemt, en nieuwe klanten aanbrengt in deze regio.

Om de groei van het bedrijf te ondersteunen, zijn we op zoek naar een **Sales Ambassadeur (M/V)**.

SALES AMBASSADEUR (M/V)

FUNCTIEOMSCHRIJVING

Je wordt de **ambassadeur van de brouwerij en haar bieren** in de provincies **Limburg, Antwerpen én Vlaams-Brabant**. Je bezoekt bestaande klanten en nieuwe prospecten, bouwt hier sterke relaties mee op en **zorgt voor verdere groei in jouw regio**.

Jouw voornaamste verantwoordelijkheden en taken:

- Je bent verantwoordelijk voor de **merkontwikkeling** van de brouwerij en haar bieren in jouw regio.
- Je zorgt voor de realisatie van de verkoopdoelstellingen en **groei in jouw regio**.

- Je **zoekt actief naar nieuwe klanten** (80% horeca – 20% supermarkten), introduceert de bieren en regelt voor hen het nodige promomateriaal. Je coördineert met de commerciële binnendienst, zodat zij alle praktische zaken en logistiek kunnen regelen en opzetten.
- Je **bezoekt huidige klanten** en zorgt dat alles vlot verloopt, dat ze voldoende glazen en andere promomaterialen hebben, en dat het merk positief in de kijker staat.
- Je denkt actief mee aan **mogelijke acties** om de groei van de brouwerij in jouw regio te versterken.
- Je neemt deel aan verschillende beurzen en productdemonstraties, blijft op de hoogte over de evolutie binnen de sector, en houdt een oogje op de concurrentie.
- Je vult het **CRM systeem** aan na klantenbezoeken, en rapporteert over je vooruitgang en eventuele uitdagingen.
- Je neemt deel aan de **wekelijkse (online) team meetings** met het Benelux sales team, en komt 1 dag per maand naar de Brouwerij in Peruwelz.
- Wanneer je niet op bezoek bent bij klanten, kan je van thuis uit werken.

PROFIEL

- Je hebt reeds een eerste ervaring in de **verkoop** (op de baan) in de HORECA of drankendistributie, of in de verkoop van andere FMCG goederen aan supermarkten, buurtwinkels, drankenhandels, hotels, restaurants of cafés.
- Je hebt een echte **passie voor de bierindustrie** en/of genieten van de goede dingen in het leven (zoals onze authentieke bieren), en wilt graag meewerken aan onze missie: “momenten van plezier creëren”.
- Je bent **Nederlandstalig**, communiceert vlot en komt **professioneel en overtuigend** over.
- Je kan je **goed behelpen in het Frans**, want een groot deel van je team en de organisatie zijn immers Franstalig. Je directe leidinggevenden zijn volledig tweetalig, daarmee kan je wel in het Nederlands communiceren.
- Je bent georganiseerd, enthousiast en hebt zin voor initiatief. Je wilt vooruit, **wilt resultaat boeken** en wilt onze sales doelstellingen overtreffen.
- Je bent behulpzaam, **aangenaam, sociaal** en positief ingesteld.
- Je houdt van **open en directe communicatie** in een collegiale sfeer. Je wilt graag bijleren, staat open voor feedback en bent een **aangename team player**.
- Je kunt **zelfstandig werken** en jezelf georganiseerd houden: je plant immers je eigen agenda in en bent verantwoordelijk voor de klanten in jouw regio.
- Je hebt een **rijbewijs B** en bezoekt graag klanten. Je zal immers wekelijks +30 klanten en prospecten bezoeken in jouw regio.
- Je woont in 1 van de 3 provincies van jouw regio (Vlaams-Brabant, Antwerpen of Limburg).

AANBOD

- Een **leuke en boeiende sales job**, waarbij je top-producten en een aangenaam en groeiend bedrijf vertegenwoordigt. Hun authentieke bieren zijn uniek, duurzaam en lekker!
- Een **jong en dynamisch team**, met leuke collega's die allemaal een passie hebben voor bier en voor het creëren van speciale en plezierige momenten.
- Een waarde-gedreven bedrijf met een **familiale sfeer**: maandelijkse lunch met het hele bedrijf, regelmatige team events en diverse acties rond duurzaamheid en sociale verantwoordelijkheid.
- Veel **autonomie en vrijheid**, gecombineerd met een **goede begeleiding en ondersteuning**. Elk product heeft bijvoorbeeld een volledig productfiche met alle info die je moet weten om dit bij klanten te introduceren.
- **Veel verantwoordelijkheid**: je krijgt een regio waarin jij de klanten van die regio bezoekt en beheert, en ook een promobudget dat je naar wens kunt toewijzen.
- Een **goede work-life balance**: avond- en weekendwerk is eerder de uitzondering dan de regel.
- Jaarlijkse **opleidingen** om jouw verkooptechnieken en marketingcompetenties te verbeteren en op peil te houden.
- Een **sterke commerciële binnendienst** die de logistieke ondersteuning voor jou regelt.
- Je kan **je eigen agenda indelen** en hebt de mogelijkheid om regelmatig **thuis te werken**.
- Een **voltijds contract** van onbepaalde duur met een salarispakket aangepast aan jouw profiel en allerlei **extralegale voordelen**: bonus, 13de maand, vakantiegeld, maaltijdcheques, ecocheques, DKV hospitalisatieverzekering, aanvullende pensioen, ...
- Een (hybride) **bedrijfswagen**, smartphone, laptop en alles dat je nodig hebt in de job.

GEÏNTERESSEERD ?

Stuur je CV en motivatiebrief via naar recruitment@pahrtners.be.

**JE SOLLICITATIE WORDT STRIKT VERTROUWELIJK
BEHANDELD.**