

Café Salento-

De beste bonen

Wij zorgen voor de beste bonen. Liefst handgeplukt, van de vruchtbare hellingen van koffieregio's rond de evenaar.

Café Salento-

Kwaliteit proef je

Al ons werk staat in het teken van kwaliteit. Alles voor die ene kop koffie, die onze klanten elke dag weer drinken.

Ca

Eerlij

Met Fairtrau garanderen van Café Salento koffieprijs.

Café Salento-®

Accountmanager

Gorredijk



40 uur per week





Over Café Salento

Café Salento is al meer dan 34 jaar een gevestigde naam in de Nederlandse koffiewereld. Het bedrijf werd in 1992 opgericht door Luitzen Overwijk, destijds onder de naam Overwijk Koffiesystemen. Door altijd goed te luisteren naar klanten en continu te investeren in innovatie, kwaliteit en service groeide de organisatie uit tot een landelijke leverancier van koffieautomaten, ingrediënten en technische dienstverlening voor de zakelijke markt, overheid en gezondheidszorg.

Met vestigingen in Gorredijk en Bunnik (2e showroom) bedient Café Salento een breed scala aan klanten, waaronder overheden, gemeenten, zorginstellingen, banken en grote facilitaire dienstverleners. Vanuit deze locaties werkt een betrokken team van circa 65 medewerkers dagelijks aan de perfecte koffiebeleving op de werkvloer.

Sinds 2026 maakt Café Salento deel uit van de internationale koffiegroep House of Coffee, waartoe ook de Belgische merken Succes Coffee en Rom Coffee behoren. Deze stap markeert een nieuwe fase waarin verdere professionalisering, groei en samenwerking centraal staan. Met de kracht van een internationale organisatie achter zich én de ondernemende cultuur van een familiebedrijf, biedt Café Salento een unieke combinatie van stabiliteit, ambitie en persoonlijke betrokkenheid. Hier krijg je de kans om mee te bouwen aan de toekomst van een organisatie met een rijke historie en een duidelijke groeivisie.

Meer informatie: www.cafesalento.nl

Café Salento®

De functie in het kort

Jouw impact als Accountmanager

Als Accountmanager bij Café Salento ben je verantwoordelijk voor de commerciële groei in Midden- en Zuid-Nederland. Je bouwt nieuwe klantrelaties op, ontwikkelt bestaande klanten verder en vertaalt commerciële kansen naar langdurige samenwerkingen.

De focus ligt sterk op new business. Je krijgt de vrijheid om je eigen regio te ontwikkelen, prospects te benaderen en duurzame klantrelaties op te bouwen. Daarbij combineer je ondernemerschap met een oprechte interesse in de klant en weet je vertrouwen om te zetten in resultaat.

Met jouw commerciële drive en initiatief lever je een directe bijdrage aan de verdere groei van Café Salento.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je bent verantwoordelijk voor commerciële groei in Midden- en Zuid-Nederland;
- Je genereert actief new business door prospectie, acquisitie en netwerkontwikkeling;
- Je beheert en ontwikkelt een bestaande klantenportefeuille;
- Je adviseert klanten over koffieautomaten, ingrediënten, serviceconcepten en totaaloplossingen;
- Je voert verkoopgesprekken, verzorgt presentaties en stelt offertes op;
- Je werkt nauw samen met de binnendienst, serviceorganisatie en commerciële collega's;
- Je legt klantinformatie, bezoeken en commerciële activiteiten vast in het CRM-systeem;
- Je vertegenwoordigt Café Salento tijdens klantbezoeken, netwerkbijeenkomsten en beurzen.



"De beste gesprekken beginnen vaak met een kop koffie, maar wat onze klanten echt onthouden is de persoonlijke aandacht en betrokkenheid die zij ervaren."

Michiel van der Meer | Algemeen Directeur

Jouw plek binnen de organisatie:

Je maakt onderdeel uit van het commerciële team van Café Salento en rapporteert rechtstreeks aan de Commercieel Manager.

Je werkt zelfstandig vanuit jouw regio, maar onderhoudt nauw contact met collega's van sales, binnendienst, operations en service. Regelmatig ben je aanwezig op één van de vestigingen van Café Salento om kennis te delen, samen te werken en commerciële kansen te bespreken.

Wat jij meebrengt

Café Salento zoekt een ondernemende accountmanager die energie krijgt van het creëren van nieuwe kansen. Je bent commercieel gedreven, maar gelooft in duurzame relaties boven snelle deals. Je luistert goed, stelt de juiste vragen en weet vertrouwen op te bouwen.

- Mbo+ of Hbo werk- en denkniveau;
- Minimaal twee jaar B2B saleservaring in een buitendienstfunctie;
- Je bent een echte hunter die kansen creëert in plaats van afwacht tot ze ontstaan;
- Affiniteit met consultative selling en oplossingsgerichte verkoop;
- Goede communicatieve vaardigheden en overtuigingskracht;
- Affiniteit met koffieconcepten, technische oplossingen en ingrediënten is een pré;
- Een relevant zakelijk netwerk in Midden- en Zuid-Nederland is een pré;
- Ervaring met CRM-systemen.



Competenties zijn samenhangende gedragingen, vaardigheden en persoonlijke eigenschappen die bepalen **hoe** iemand handelt in werksituaties.

Competenties waarop een kandidaat hoog scoort, gaan van nature makkelijker af. Een lage score betekent niet dat iemand ergens slecht in is of zich niet kan ontwikkelen. Het geeft vooral aan dat dit meer energie en tijd kost om goed te doen of vol te houden.

Gedragscompetenties

Proactiviteit

Proactiviteit gaat over het uit eigen beweging actie ondernemen in plaats van afwachten.

Ondernemerschap

Ondernemerschap gaat over het zien en benutten van kansen, initiatief nemen en ideeën omzetten in concrete acties.

Netwerken

Netwerken gaat over het makkelijk leggen van contact, het onderhouden van relaties en het benutten van die relaties om informatie uit te wisselen of samenwerkingen te realiseren.

Doorzettingsvermogen

Doorzettingsvermogen gaat over het vermogen om vol te houden wanneer er obstakels of tegenslagen optreden.

Sociale invloed

Sociabiliteit gaat over de bereidheid en het gemak waarmee iemand sociaal contact aangaat en relaties onderhoudt.

Werken bij Café Salento: dit mag je verwachten

Bij Café Salento werk je in een organisatie waar vertrouwen, kwaliteit en lange termijn relaties centraal staan. Je komt terecht in een nuchtere omgeving waarin mensen elkaar kennen, verantwoordelijkheid nemen en samen bouwen aan duurzame groei.

- Een bruto maandsalaris tussen €3.000 en €4.500 per maand, afhankelijk van kennis en ervaring;
- Een elektrische leaseauto;
- 28 vakantiedagen;
- 3 extra vakantiedagen bij een volledig kalenderjaar zonder ziekteverzuim;
- Een pensioenregeling waarbij Café Salento 75% van de premie betaalt;
- Ruime mogelijkheden voor persoonlijke ontwikkeling, trainingen en vakgerichte cursussen;
- Uitstekende koffie op je werk.

INTERESSE?

Neem contact op met Amber Galestien via 06-18 66 43 66 of ambergalestien@luke.nl

www.luke.nl

