



Café Salento[®]

Commercieel Manager

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 Commercieel Manager

Als Commercieel Manager stap je in op een belangrijk moment in de ontwikkeling van Café Salento. De organisatie groeit, professionaliseert en heeft ambitieuze plannen voor de toekomst. Jij krijgt de verantwoordelijkheid om richting te geven aan deze volgende fase.

Je brengt structuur aan in de commerciële organisatie, ontwikkelt het salesteam en zorgt voor een professionele aanpak van key accounts, new business en commerciële processen. Daarbij blijf je dicht bij de praktijk: je bent zichtbaar in de markt, kent de klanten en begrijpt wat er speelt binnen het team.

Je combineert de ondernemende cultuur van Café Salento met een meer planmatige en datagedreven manier van werken. Zo lever je een directe bijdrage aan de verdere groei van de organisatie en help je Café Salento klaar te maken voor de volgende stap binnen House of Coffee.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je geeft leiding aan, coacht en ontwikkelt het commerciële team van 7 tot 8 accountmanagers;
- Je stelt het jaarlijkse verkoopplan op en vertaalt strategische doelstellingen naar concrete commerciële acties;
- Je realiseert omzet- en margedoelestellingen samen met het team;
- Je bent zelf actief verantwoordelijk voor een aantal strategische key accounts en new business trajecten;
- Je introduceert meer structuur in de commerciële organisatie door klantsegmentatie, accountplanning en KPI-sturing;
- Je speelt een belangrijke rol in de implementatie en adoptie van Salesforce;
- Je ontwikkelt een duidelijke key account aanpak voor de belangrijkste klanten van Café Salento;
- Je draagt als MT-lid actief bij aan de verdere groei, professionalisering en strategie van de organisatie.



"De mooiste groei ontstaat wanneer een team samen beter wordt."

Michiel van der Meer | Algemeen Directeur

Jouw plek binnen de organisatie:

Als Commercieel Manager maak je deel uit van het Management Team. Het Management Team bestaat verder uit de Algemeen Directeur, Finance Manager en de Operationeel Manager.

Je geeft leiding aan het salesteam van 7-8 personen en rapporteert rechtstreeks aan de Algemeen Directeur.

Je werkt vanuit de vestiging in Gorredijk en bent regelmatig aanwezig bij klanten verspreid over Nederland.

Wat jij meebrengt

De organisatie transformeert van een familiebedrijf naar een professionele onderneming. We zoeken iemand die past in een omgeving die structuur aanbrengt, maar geen starre corporate mentaliteit heeft. Een hands-on, nuchtere en resultaatgerichte instelling is essentieel.

- Minimaal 7 tot 10 jaar commerciële B2B-ervaring;
- Minimaal 3 tot 5 jaar ervaring in een leidinggevende commerciële rol;
- HBO werk- en denkniveau;
- Ervaring met het ontwikkelen en realiseren van commerciële plannen;
- Ervaring met het coachen en ontwikkelen van commerciële teams;
- Een sterke affiniteit met relatiebeheer, key accountmanagement en new business;
- Het vermogen om op verschillende niveaus binnen klantorganisaties te schakelen;
- Ervaring met CRM-systemen en datagedreven werken;
- Je beschikt over een relevant netwerk binnen de zakelijke markt, facilitaire dienstverlening of aanverwante sectoren;
- Affiniteit met aanbestedingen en complexe commerciële trajecten is een pré;
- Ervaring binnen koffie, foodservice, facilitaire dienstverlening of andere B2B-serviceorganisaties is een pré.



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.

Gedragcompetenties

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.

Leidinggeven

Leidinggeven gaat over het vermogen om richting te geven, anderen te beïnvloeden en mensen mee te nemen in een gezamenlijk doel.

Ondernemerschap

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

Proactiviteit

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

Verantwoordelijkheidsgevoel

Verantwoordelijkheidsgevoel gaat over het bewust oppakken van taken en plichten, ook wanneer dat verder gaat dan het eigen takenpakket.

Werken bij Café Salento: dit mag je verwachten

Café Salento biedt een unieke kans om in te stappen op een cruciaal moment. De organisatie is volop in ontwikkeling en heeft serieuze groeiambities. In deze MT-rol krijg je de vrijheid en verantwoordelijkheid om de commerciële toekomst van het bedrijf vorm te geven en een directe impact te maken. Je kunt rekenen op:

- Een passend salaris, afhankelijk van kennis en ervaring;
- Een elektrische lease auto;
- 28 vakantiedagen per jaar;
- 3 extra vakantiedagen bij een volledig kalenderjaar zonder ziekteverzuim;
- Een goede pensioenregeling, waarbij Café Salento 75% van de premie betaalt;
- De mogelijkheid om een salesteam te bouwen en te professionaliseren in een groeiende organisatie.

INTERESSE?

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

www.luke.nl

