OP EEN DAG BEN JE VERTEGENWOORDIGER BIJ GROLSCH.

Grolsch bieren vertegenwoordigen. Dat wil zeggen: kiezen voor een biermerk dat zich onderscheidt. In smaak. In uitstraling. In vakmanschap. Een produkt dat zich geen bier meer laat noemen, maar Grolsch. Aan u de taak om dat duidelijk te maken aan de slijters in uw rayon. Hen ervan te overtuigen dat ze meer verkopen dan een krat pils. Dat er bij Grolsch gedacht wordt in marketing en niet puur in verkoop. En dat elke winkelier kan vertrouwen op het vakmanschap van Grolsch.

Als vertegenwoordiger m/v staat u hen bij met raad en daad. Zorgt u dat Grolsch zich inderdaad onderscheidend kan presenteren. Op de winkelvloer. Of door heldere adviezen aan de slijters over nieuwe verkoopmogelijkheden. Met een uitstekende samenwerkingsrelatie als stevige basis voor de beste verkoopresultaten. Met scherpe evaluaties van de resultaten maakt u zonneklaar hoe sterk Grolsch zich onderscheidt. Waarmee u de ontwikkelingen in uw rayon nog eens duidelijk onderstreept. U registreert, verwerkt en analyseert.

Kortom, u bent een vakman. Uw achtergrond is MBO/HBO aangevuld met ruime ervaring in de verkoop van consumptiegoederen aan de detailhandel. Liefst in de thuismarkt. Bezit van NIMA-A of B is een pre. Uw leeftijd ligt tussen 25 en 35 jaar.

Over contactuele eigenschappen en teamwork weet u zelf al genoeg. Vermelden wij nog dat Zeeland/Zuid-Holland uw rayon wordt. Misschien woont u daar al. Zo niet, dan rekenen wij op de bereidheid om daar te gaan wonen.

Voelt u zich aangesproken door het beschreven vakmanschap? Stuur dan uw sollicitatie met c.v. binnen 14 dagen na verschijning van dit blad naar Grolsche Bierbrouwerij Nederland B.V., Postbus 55, 7500 AB Enschede, afd. Personeel & Organisatie, t.a.v. de heer W. Steverink.

Grolsch N.V. is een middelgrote, internationale brouwerijgroep met brouwerijen in Nederland, Duitsland en Engeland. Grolsch concentreert zich uitsluitend op bier en richt zich met sterke markt- en merkenuitgangsposities op groei alleen binnen de kwaliteitssegmenten van de biermarkt. Hierbij ligt de nadruk op merkwaarde, kwaliteit en vakmanschap.

Uitbouw van de posities in Nederland, Duitsland en Engeland alsmede verdere internationalisatie behoren tot de ondernemingsdoelstellingen van Grolsch.

Grolsch exporteert voorts met succes naar geselecteerde landen. In een aantal sleutelmarkten zijn eigen verkooporganisaties gevestigd. Grolsch heeft zijn huidige, sterke marktpositie bereikt door vakmanschap en kwaliteit centraal te stellen, zowel voor zijn medewerkers als voor zijn produkten.

Deze filosofie zal in de toekomst ook blijven gelden voor de financiële en sociale doelstellingen van de onderneming.

Certificaten van Aandelen Grolsch zijn sedert 1986 genoteerd op de officiële markt van de Amsterdamse Effectenbeurs.



Grolsch

VAKMANSCHAP IS MEESTERSCHAP

ALGEMEEN DAGBLAD
ZA. 15 FEBRUARI 1992