

Sales Manager

Benelux, Duitsland en Tsjechië

Ben jij een teamspeler die mensen in beweging krijgt, resultaten bereikt en stevig in je schoenen staat? Ben jij iemand die kan coördineren, motiveren en inspireren? Met gevoel voor marktontwikkelingen en deze te koppelen aan de strategie? Dan zoeken wij jou!

WAT GA JE DOEN?

De Sales Manager speelt een leidende rol in het complexe en uitdagende speelveld van de raam-, deur- en gevelbouw. In deze functie ben je verantwoordelijk voor de verkoopresultaten voor Nederland, België, DACH en CZ. Je geeft leiding aan een toegewijd team en op basis van de door jou geïnitieerde jaarplannen en budgetten worden verkoopstrategieën uitgewerkt en uitgevoerd. Daarbij gebruik je de CRM toepassingen als strategische tool.

Vanuit je kennis en positie binnen de organisatie bepaal je mede het prijs- en margebeleid. Dit betekent ook het strategisch onderhandelen over omvangrijke en mogelijk beeldbepalende referentieprojecten. Je bent in staat om vanuit samenwerking met interne en externe stakeholders oplossingen en concepten uit te werken tot succesvolle verkooptrajecten.

DIT ZIJN JOUW HOOFDTAKEN

- ▶ Je bent eindverantwoordelijk voor het behouden en optimaliseren van commerciële processen.
- ▶ Je professionaliseert het strategisch en operationeel verkoopbeleid en draagt zorg voor de uitvoering hiervan.
- ▶ Je analyseert de verkoopresultaten en neemt de nodige acties om de marktpositie in de verkoopregio's te vergroten.
- ▶ Je maakt onderdeel uit van het Management Team
- ▶ Je denkt mee in de strategie van de organisatie en vertegenwoordigt de "voice of the customer".

WIE BEN JIJ?

Je bent een gedreven en ervaren Sales Manager met aantoonbare leidinggevende ervaring op strategisch niveau in een commerciële en technische omgeving. Op heldere, motiverende en inspirerende wijze geef je leiding aan het team. Je hebt een netwerk van potentiële klanten en stakeholders, zoals gevelbouwers, aannemers en architecten.

Werken in een omgeving waar zelfstandigheid, ondernemerschap en deskundigheid kernbegrippen zijn, zijn jou op het lijf geschreven. Als echte stakeholdermanager ben je in staat (en krijgt hier energie van) om op de juiste wijze de verschillende groepen stakeholders te informeren en te overtuigen.

Je bent het commerciële gezicht van de organisatie en bent verantwoordelijk voor de commerciële processen.

DIT BRENG JE MEE

- ▶ Afgeronde hbo-opleiding (minimaal)
- ▶ Minimaal 10 jaar ervaring in een gelijkwaardige rol in de B2B sector
- ▶ Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, Duits is een pré
- ▶ Ervaring met Sales trajecten
- ▶ Sterke interpersoonlijke skills
- ▶ Pragmatische “no-nonsens” mentaliteit

WAT BIEDEN WIJ JOU?

- ▶ Een marktconform salaris
- ▶ Een goede pensioenregeling (PME)
- ▶ Maar liefst 40 vakantiedagen (incl. ADV dagen)
- ▶ Een verantwoordelijke functie met voldoende uitdagingen
- ▶ Een fijne collegiale werksfeer
- ▶ Een internationale en dynamische omgeving

ENTHOUSIAST?

Ben jij de persoon die we zoeken? Stuur je CV met korte introductie per mail naar Sandra van de Weg (HR Advisor) via sandra.vandeweg@arconic.com.

Voor meer informatie over de vacature kun je contact opnemen met Nico Klomp, Managing Director. Je kunt hem op werkdagen tussen 08:00 – 16:30 uur bereiken op 0341-464611 of stuur een mail naar nico.klomp@arconic.com.

KAWNEER

Bij Kawneer Harderwijk werken we met een enthousiast team aan het ontwerpen, ontwikkelen en verkopen van aluminium raam-, deur- en gevelsystemen voor onder andere Nederland, België en Duitsland. Die systemen zie je terug in zowel woningbouw als utiliteitsbouw en ons doel is om daarmee een bijdrage te leveren aan mooie en tijdloze gebouwen. Vandaar onze slogan: Building Legacies!

Meer weten over Kawneer? Kijk op www.kawneer.nl