

Sales Manager / Verkoopleider

Als Sales Manager draag je de verantwoordelijkheid voor het aansturen, coachen en inspireren van ons team, bestaande uit verkoopbinnendienstmedewerkers, inkoop en engineering. Dit doe je door middel van gesprekken en coaching on the job. Je leidt de verkoopvergaderingen en verschillende overleggen, waaronder functioneringsgesprekken. Het opstellen en behalen van de omzetbegroting van jouw team is jouw verantwoordelijkheid, waarbij je een businessplan opstelt en dit vertaalt naar jouw team. Je werkt nauw samen met verschillende afdelingen om processen en doelstellingen te behalen. Projectmatig werken en rapporteren aan betrokkenen en je leidinggevende behoren tot je taken. Daarnaast analyseer je continu de markt en stel je samen met je team en de MT strategische verkoopplannen op.

Overige kerntaken:

- Onderhouden, behouden en adviseren van (inter)nationale relaties;
- Het borgen van de vastgestelde verkoop KPI's;
- Onderhouden van prijsafspraken;
- Trainen en verbeteren van de effectiviteit van je team, zowel verkoop-, engineering- als inkoopmedewerkers;
- Controleren van tijdige en juiste invoer van registraties in ons ERP-systeem;
- Verstrekken van informatie en rapporteren aan de bedrijfsleiding.

Onze nieuwe collega:

- Heeft HBO werk- en denkniveau, verkregen door opleiding en ervaring;
- Heeft minimaal tien jaar verkoopervaring in een business-to-business omgeving, waarvan minimaal drie jaar leidinggevend. Ervaring in de maakindustrie is een pré;
- Heeft affiniteit met techniek;
- Kan ons team coachen en motiveren op salesvaardigheden, structuur, werkaanpak, kwantiteit en kwaliteit;
- Straalt vertrouwen uit en beschikt over analytisch denkvermogen;
- Heeft aantoonbare communicatieve en leidinggevende capaciteiten;
- Beschikt over een goede beheersing van de Nederlandse, Duitse en Engelse taal, zowel in woord als geschrift;
- Heeft goede kennis van het gebruik van een ERP-systeem;
- Kan werken in een open, informele bedrijfscultuur waar eigen inbreng wordt gewaardeerd, maar weet ook projecten, doelstellingen en deadlines te behalen en processen te waarborgen.
- Is in het bezit van rijbewijs B;



Wij bieden o.a.:

- Een uitdagende functie met volop mogelijkheden voor persoonlijke ontwikkeling;
- Doorgroeimogelijkheden en de kans om jezelf te blijven ontwikkelen door middel van opleidingen;
- Een passende beloning en uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder:
 - Een salaris tussen €3.750 en €4.500 bruto per maand op basis van een 40-urige werkweek;
 - 8% vakantiegeld;
 - Reiskostenvergoeding van €0,19 per kilometer, volledige vergoeding van openbaar vervoer op basis van de 2e klasse of een fietsplan;
 - Pensioenregeling;
 - Een contract voor 12 maanden, met de mogelijkheid tot een vaste aanstelling bij goed functioneren.
- Daarnaast vinden we het belangrijk om naast het werk ook tijd voor elkaar te nemen. Daarom organiseren we regelmatig borrels en uitjes, zodat we samen plezier maken, de teamspirit versterken en elkaar beter leren kennen.

Ben jij een mensgerichte teamspeler die graag samenwerkt aan het voltooien van de meest uiteenlopende projecten? Solliciteer dan direct of kom eerst langs voor een informele kennismaking onder het genot van een kopje koffie om een indruk te krijgen van onze organisatie.

Stuur je CV en motivatie naar Justyna Timmermans via justyna@technirub.nl