

Sales Director



Marktleider in de bouw – Commercieel gedreven

Den Bosch



van de Groep & Olsthoorn

Heidelberg Materials

Onze opdrachtgever, Heidelberg Materials (HM) in Den Bosch, levert betonmortel (Ready Mix Concrete) aan aannemers en particulieren, in talrijke projecten van groot tot klein. HM is marktleider in Nederland met zo'n 370 werknemers in Nederland (van 2.000 in de Benelux), 30 betoncentrales, 200 eigen vrachtwagens en 12.000 recepten. Voor elk bouwwerk heeft HM een passend en kwalitatief hoogwaardig product. Naast een uitgebreid standaard pakket betonmortels maakt ook een breed scala aan speciale en zelf ontwikkelde producten deel uit van het leveringsprogramma.

Het bedrijf is onderdeel van de Heidelberg Materials Group, wereldwijd marktleider in zand en grind en één van de grootste producenten van cement en beton. HM loopt voorop in het duurzaam maken van de keten en het verminderen van de CO₂-footprint, met als doel om in 2040 volledig CO₂-neutraal te produceren.

Het bedrijf is onderdeel van de Heidelberg Materials Group, wereldwijd marktleider in zand en grind en één van de grootste producenten van cement en beton. HM loopt voorop in het duurzaam maken van de keten en het verminderen van de CO₂-footprint, met als doel om in 2040 volledig CO₂-neutraal te produceren.



HM is de laatste jaren omgeturnd van een regionaal aangestuurd bedrijf naar meer centrale sturing. Onder meer verkoop, planning en logistiek wordt nu vanuit Den Bosch geregeld. Uiteraard zijn er lokaal en regionaal nog steeds aanspreekpartners, om het contact met de lokale klant niet te verliezen.

Er is een grote digitaliseringsslag gemaakt, waardoor bijvoorbeeld de klant nu met een app kan zien waar zijn bestelde betonvracht onderweg is, wat op de bouwplaats grote waarde heeft; Ready Mix-betonmortel moet binnen 2 uur verwerkt worden. Deze verandering heeft geleid tot veel meer inzicht en een veel efficiënter proces. Bij HM is er ook grote aandacht voor CO₂-voetprint en duurzaamheid.





Sales Director

Je zorgt voor ondernemerschap, een uniform commercieel beleid en de naleving daarvan. Je bent verantwoordelijk voor de optimalisatie van de verkoopresultaten en marges van HM. Je ervaren team bestaat uit circa 35 mensen, met 4 Regionale Managers en een Manager Verkoopadministratie. Per regio zijn er Accountmanagers en Adviseurs op de bouw. Je bent zelf betrokken bij tenders en de key-accounts, zoals alle grote bouwbedrijven in Nederland.

Als Sales Directeur ben je de drijvende kracht achter de processen. Je stuurt je team op digitalisering, inrichting en gebruik van CRM-systemen, margemanagement, aandacht voor duurzaamheid en CO₂-voetprint. Uiteraard staat de klant op de eerste plaats: de maatregelen dienen om de klant beter te kunnen bedienen.

Je analyseert de marktontwikkelingen, benut de kansen op het gebied van nieuwe PMC's, marktbenadering, serviceverlening aan klanten, duurzaamheidsvraagstukken etc., altijd met aandacht voor het realiseren van toegevoegde waarde voor de gehele keten. Je neemt jouw team en het hele bedrijf mee in deze complexe veranderingen, die noodzakelijk zijn voor een succesvol Heidelberg in de toekomst.

De normale menselijk weerstand tegen veranderingen kan overwonnen worden door successen te boeken en die te delen, zowel met de klant als intern.

Je bent MT-lid en rapporteert aan de Algemeen Directeur van HM.

Wie zoeken we?

Allereerst zoeken we niet iemand met een conservatieve bouw-mentaliteit! We zoeken een moderne, verbindende commerciële manager, die kijkt naar uitdagingen en kansen. Je hebt academisch niveau in een bedrijfskundige, technische en/of commerciële richting.

Je bent zeer analytisch en kan je strategie en plannen goed onderbouwen naar kritische stakeholders. Je bent daarom ook zeker goed financieel onderlegd. Je hebt ervaring in het ombuigen van een (succesvolle) bedrijfscultuur naar een modernere aanpak. Duurzaamheid is voor jou een belangrijke drijfveer.

Een assessment is onderdeel van de selectieprocedure.

U bent een charismatische en overtuigende manager met natuurlijk overwicht. Een échte people manager, communicatief sterk en focus op doorpakken en uitvoeren; met uw stevige persoonlijkheid zorgt u voor een juiste positionering van operatie richting de rest van de organisatie.

U bent een teamplayer met een no-nonsense en hands-on mentaliteit. U beschikt over het vermogen om vorm te geven aan een groeiende organisatie. U voelt zich goed thuis binnen een ondernemende en toekomstgerichte cultuur met de kenmerken van een familiebedrijf. U bent vloeiend in Nederlands en Engels.



Onze opdrachtgever biedt

Een zeer uitdagende en veelzijdige functie in een dynamische, innovatieve en internationale werkomgeving voor iemand met een hoog energie- en ambitieniveau. Dieseko is een bedrijf dat durft te pionieren en kansen optimaal benut. Een no-nonsense cultuur, direct, open en collegiaal.



Indien je geïnteresseerd bent in deze positie,
dan verzoeken wij je voor meer informatie
contact op te nemen met Bauke Wolters, ,
Senior Consultant Van de Groep & Olsthoorn

E-mail: info@vandegroep.nl
Tel: 0346 870020

van de Groep & Olsthoorn

