

Sales Manager



Consultative selling – Groeiambitie - Internationaal
Westwoud



van de Groep & Olsthoorn

Fullwood

Onze opdrachtgever Fullwood in Middenmeer werd in 1785 opgericht in Groot-Brittannië. Fullwood is gespecialiseerd in oplossingen die het werk van de boeren makkelijker maakt en dierenwelzijn verbetert. Fullwood ontwikkelt, produceert, verkoopt en verleent service aan staloplossingen primair gericht op melkrobots. Verkoop en service verloopt via een dealernetwerk wereldwijd. Er is tevens een Saleskantoor in de UK. Er zijn ongeveer 70 medewerkers werkzaam.

De innovatieve robotoplossingen zijn ontworpen met koe-comfort in gedachten, voor een stressvrij en stil melkproces. Voor de koeien een rustigere omgeving. Voor de veehouder een robuust assortiment slimme tools voor bedrijfsbeheer die tijd en middelen vrijmaken. Het is de vernieuwende kijk op melken, waarmee men volledige controle over het bedrijf heeft en tegelijkertijd de melkproductie verhoogt en de efficiëntie verbetert.

In 2022 werd Fullwood overgenomen door JOZ, fabrikant van mest- en voeraanschuifsystemen, dat in 2019 was overgenomen door Rabobank Participaties. Fullwood JOZ is dé internationale leverancier van volledig geïntegreerde oplossingen op het gebied van melken. Alle melkoplossingen zijn ontwikkeld vanuit 1 kerndoel: het leven van melkkoeien en hun veehouders verbeteren en ervoor zorgen dat hun activiteiten productief en winstgevend zijn, terwijl de koeien zich comfortabel en gezond voelen.

Door de overname kan Fullwood JOZ eindgebruikers niet alleen voorzien van innovaties voor efficiënter mesten en slimmer voeren, maar ook op het gebied van melkwinning. Daarmee biedt Fullwood JOZ een oplossing waarmee agrarische ondernemers slimmer én efficiënter kunnen boeren.

Beide bedrijven hangen onder het moederbedrijf Chamo en staan los van elkaar met eigen structuren en een eigen ERP-systeem. Het concurreert niet, maar op allerlei terreinen zijn er synergievoordelen te halen.

Beide bedrijven hebben een eigen management team, bestaande uit een BU Director, Sales Manager, Operations Manager, Financial Controller en HR Manager. De positie van Sales manager Fullwood komt vacant door vertrek van de huidige functionaris. Om de heldere groeiambitie te realiseren zoeken we een ambitieuze Sales Manager.





Merlin
FARM

A²



Sales Manager

De Sales Manager is lid van het Management Team van Fullwood en rapporteert aan de BU Director Fullwood. De Sales Manager is eindverantwoordelijk voor sales en voor het ontwikkelen van een strategisch jaarplan/verkoopplan/sales forecast, inclusief doelstellingen en budget, gebaseerd op de lange termijndoelen van de organisatie.

Je onderhoudt nauwe contacten met je collega MT-leden en hun afdelingen om samen de groeistrategie succesvol te realiseren. Je draagt zorg voor de realisatie van groei en winstgevendheid door het stellen en behalen van sales targets, marges en optimale klanttevredenheid.

Samen met je team (5-10 medewerkers) breng je potentiële markten in kaart, stel je vast waar de beste kansen liggen voor verdere (internationale) expansie en ontwikkel je je verkoopkanalen.

Je coacht je team op consultative selling, waarbij de nadruk ligt op probleemanalyse vanuit kennis en kunde en van daaruit de beste oplossing aanbieden aan de klant.

Je onderhoudt en ontwikkelt een netwerk aan dealers en vertaalt hun stem naar de organisatie toe om aangesloten te blijven op de markt. Je draagt zorg voor een optimaal rendement en wereldwijde dekking van het dealernetwerk. Je neemt je team mee in de ontwikkelingen en weet hen op natuurlijke wijze te coachen en te begeleiden.

Wie zoeken we?

De ideale kandidaat heeft tenminste 10 jaar relevante werkervaring waarvan minimaal 5 jaar in een soortgelijke rol. Daarnaast een afgeronde HBO/academische opleiding, aangevuld met kennis van de markt en relevante marktontwikkelingen en trends, commerciële- en onderhandelings technieken.

Je hebt ruime ervaring in het aansturen van een salesteam en ook ervaring met indirecte verkoop via importeurs en dealers. Je hebt een succesvol commercieel track record in de Nederlandse markt en daarnaast ook internationale ervaring. Je bent strategisch sterk en ook in staat om de marktbehoefte te vertalen naar deze strategie. Een agrarische of biologische achtergrond is een pré.

Je ziet kansen en kunt goed schakelen tussen strategisch, tactisch en operationeel niveau. Je vertaalt je visie naar een concreet en duidelijk plan en neemt vervolgens je team op pragmatische wijze mee. Je bent in staat om je stijl en aanpak aan te passen aan de situatie. Zaken doen in de agrarische sector kent zijn eigen mores. Om succesvol te zijn is het belangrijk om daar gevoel en respect voor te hebben.

Wij zijn op zoek naar een enthousiaste, resultaatgerichte sales manager die de kennis en vaardigheden heeft om relaties op te bouwen en commitment te verkrijgen. Iemand die samen met de klant toewerkt naar de beste oplossingsopties voor het probleem en daarmee optimale gunning bereikt. Naast Nederlands is beheersing van de Engelse taal een voorwaarde.

Onze opdrachtgever biedt

De mensen vormen het hart van het bedrijf. Fullwood is trots op de cultuur van vriendschappelijke samenwerking en wederzijds respect. De medewerkers vormen de drijvende kracht achter het succes. Naast de collegialiteit wordt Fullwood gedreven door een stevige groeiambitie in een internationaal speelveld en stimuleert het medewerkers om een stap extra te zetten en te presteren op topniveau.



Indien je geïnteresseerd bent in deze positie,
dan verzoeken wij je voor meer informatie
contact op te nemen met Quirine Lisman of
Monique van Dijk.

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

van de Groep & Olsthoorn

