

Sales Director



Duurzame verpakingsoplossingen – Direct sales & dealer sales – Internationaal

De Meern & Heemskerk



van de Groep & Olsthoorn

Bandall

Onze opdrachtgever Bandall is een sterkgroeiend, duurzaam internationaal opererend (familie)bedrijf gespecialiseerd in het ontwikkelen en produceren van bundel- en banderolleermachines voor diverse afzetmarkten zoals food, cosmetica, textiel, industrie en logistiek.

Het bedrijf heeft 75 medewerkers verdeeld over het hoofdkantoor in De Meern, de moderne productielocatie in Heemskerk en de drie saleskantoren in Duitsland, VS en Canada. De machines vinden hun weg naar meer dan 120 landen in de wereld, ondersteund door meer dan 50 distributeurs en dealers. Bandall is opgericht in 1990 en wordt vandaag de dag geleid door de tweede generatie DGA.

De machines van Bandall bieden oneindig veel verpakingsoplossingen in uiteenlopende markten en bieden voordelen op het gebied van plastic- en afvalreductie, marketing en milieu. Door over te stappen van traditionele verpakkingen naar banderolleren kan tot wel 80% aan verpakkingsmateriaal worden bespaard. Bandall biedt bovendien banderollen van recyclebaar en biologisch afbreekbaar papier.

De organisatie is in de afgelopen jaren stevig gegroeid en blijft onverminderd ambitieus (voor 2030 staat o.a. een verdubbeling van omzet op de agenda). Dat vraagt om een grote professionaliseringsslag. Bandall heeft om die reden besloten de organisatie te versterken met een Sales Director.





Sales Director

Als Sales Director bij Bandall ben je samen met je collega's in het Directieteam verantwoordelijk voor het realiseren van de (duurzame) groeidoelstellingen van het bedrijf. Je geeft leiding aan de salesteams gericht op Benelux, Duitsland en de internationale dealer- en distributie- sales in de overige landen (in totaal 10 fte).

Met jouw energie en betrokkenheid weet je de organisatie te inspireren en te voeden met ideeën, werkwijzen en initiatieven. Je coacht en activeert je team, door mee te doen en voor te doen. Je brengt doel- en resultaatgerichtheid en zorgt voor accountability. Dit doe je onder meer door een goede inrichting (met dashboards, pipeline management en het bouwen van salesfunnels) van het nieuw uit te rollen ERP-systeem welke 1 oktober live gaat (Oracle NetSuite). Jouw uiteindelijke doel is dat sales de heartbeat wordt van Bandall.

Naast een sterke can-do mentaliteit vraagt deze rol om een strategisch denker. Je geeft richting, brengt focus aan en weet de juiste commerciële modellen (verkoop, rental, service, consumables) door te vertalen naar de verschillende markten. Je hebt daarbij zowel oog voor direct sales als dealer sales.

Door de diversiteit van de markten, klanten en kanalen doorzie jij wanneer er meer moet worden ingezet op relatie-/accountmanagement (farming) en wanneer er juist meer moet worden geacquireerd (hunting). Daarbij zet je ook in op corporate accountmanagement waarbij je Bandall sterker neerzet op een hoger beslissingsniveau binnen de gehele keten, bijvoorbeeld bij internationale producenten in food & cosmetica en grote retailers.



Wie zoeken we?

Je hebt een opleiding op hbo+/academisch niveau in een technische en/of bedrijfskundige richting. Je hebt commerciële ervaring in een solution selling omgeving, bij voorkeur in een relevante setting zoals packaging of bij leveranciers van systemen en/of machines. Je hebt je eerste stap(pen) als manager achter de rug en bent klaar voor de next step.

De kandidaat die wij zoeken heeft uitstekende communicatieve vaardigheden, is empathisch en heeft oprechte interesse in de mens. Je hebt een hoge drive, bent een aanjager en vooral zeer resultaatgericht. Je beschikt over het pragmatisme dat past in een ondernemende internationaal georiënteerde mkb-setting. Jij krijgt een transformatie van farmen naar hunten voor elkaar met je team.

Je hebt een aantoonbaar commercieel trackrecord in een internationale setting. Je bent conceptueel sterk en in staat om strategie te vertalen naar concrete doelstellingen en verkoopplannen. Je bent een geboren relatiebouwer en je begrijpt de specifieke behoeftes van de klant. Je beschikt over uitstekende communicatieve- en presentatievaardigheden in zowel de Nederlandse als de Engelse taal, een extra taal als Duits geldt als een zeer sterke pre.



Onze opdrachtgever biedt

Een spilfunctie in een groeiend familiebedrijf. Bandall is ondernemend, duurzaam en innovatief en biedt de juiste kandidaat de kans om het bedrijf zo in te richten zodat het klaar is voor de verdere groei.

Naast een aantrekkelijk salaris, krijg je een bonus, auto van de zaak en een mooi secundair arbeidsvoorwaardenpakket. Je mag hybride werkzaam zijn, zowel vanuit Heemskerk als vanuit de Meern.



Indien je geïnteresseerd bent in deze positie,
dan verzoeken wij je voor meer informatie
contact op te nemen met Wim de Kruijf of
Annelien Jordense

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

van de Groep & Olsthoorn

