

Manager Sales



Familiebedrijf - Aandrijf- en besturingsoplossingen op maat - Aansturen salesteam

Haarlem



van de Groep & Olsthoorn

ABI

Onze opdrachtgever ABI BV is een producent en leverancier van kwalitatief hoogwaardige aandrijvingen, motion control en robotics. ABI is een familiebedrijf, opgericht in 1923 en sinds 2023 in het bezit van het predikaat Hofleverancier. De tweekoppige Directie bestaat uit de vierde generatie De Bie.

Vanuit de in 2021 gerealiseerde state-of-the-art productielocatie met eigen engineeringsafdelingen en een modern machinepark, worden naast standaardoplossingen veelal klantspecifieke/maatwerkoplossingen ontwikkeld, voor nieuwe of bestaande systemen. ABI levert concreet elektromotoren (veelal in roestvast staal), motorreductoren, servomotorsystemen, lineaire aandrijvingen, robotbesturingen en delta-robots.

Met ruim 70 ervaren medewerkers wordt hightech-kennis en vakmanschap ingezet om klanten, met name machinebouwers, op maat te bedienen. Er heerst bij ABI een informele sfeer en een echte no-nonsense mentaliteit, waar naast hard werken ook ruimte is voor ontspanning. Het teamgevoel binnen ABI is groot.

Om leiding te geven aan het salesteam binnen ABI zoeken wij een Manager Sales.





Manager Sales

Als Manager Sales geef je leiding aan het salesteam bestaande uit circa 15 technisch en commercieel onderlegde medewerkers, verdeeld over de binnen- en buitendienst. Je creëert een effectieve salesorganisatie waarbij voor iedereen duidelijk is wat er van hen wordt verwacht. Je zorgt voor commerciële drive in een sterk technisch gedreven omgeving, die draait om klantspecifieke oplossingen.

Je bent sparringpartner voor de Directie over de strategische richting, om deze vervolgens door te vertalen naar een salesplan met concrete doelstellingen en meetbare KPI's. Waar nodig zorg je ervoor dat zaken procesmatig worden georganiseerd en worden vastgelegd in systemen.

Je signaleert nieuwe ontwikkelingen en kansen binnen de markt en zet de lijnen uit. Naast relatiemanagement van bestaande klanten richt je met het team actief de aandacht op het ontwikkelen van nieuwe klantrelaties. Je bezoekt zelf regelmatig grote klanten, bent aanwezig op beurzen en bezoekt partners in het buitenland.

Je onderhoudt goede contacten met alle andere afdelingen binnen ABI en zorgt er met de afdelingen engineering, inkoop en operations voor dat klanten optimaal worden bediend. Daarnaast voorzie je de interne organisatie van input uit de markt met betrekking tot marktgerichte productontwikkeling.



Wie zoeken we?

Je bent een ervaren sales manager met een succesvol trackrecord in een vergelijkbare (motion control, aandrijvingen, robotics), of aanverwante (machinebouw, toelevering machinebouw) sector in een B2B-omgeving.

Je hebt minimaal tien jaar relevante werkervaring en minimaal vijf jaar ervaring met het aansturen van een salesteam in een vergelijkbare rol. Je hebt een technische opleiding (zoals WTB) op minimaal hbo-niveau.

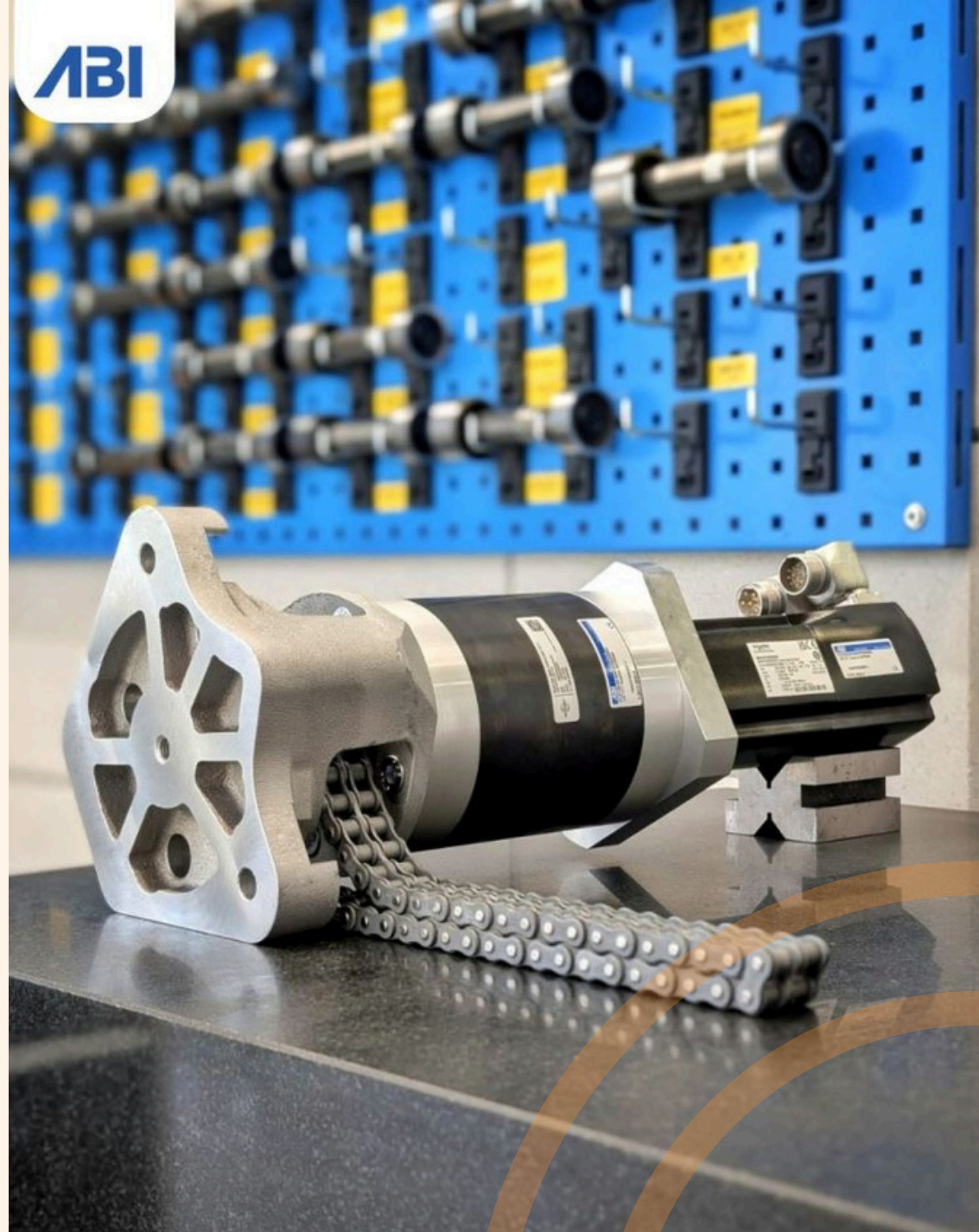
Je hebt ervaring met verandermanagement, waarbij het betrekken van personeel en het stimuleren van hun inbreng een belangrijke rol speelt. Je bent in staat overlegstructuren en processen op te zetten en kijkt daarbij ook verder dan je eigen afdeling. Je bent een echte teamspeler die past binnen een familiebedrijf en een hands-on aanpakker die functioneert als een “meewerkend voorman-plus”.

Je beheerst het Nederlands en Engels uitstekend. Goede kennis van het Duits is een pre.



Onze opdrachtgever biedt

ABI biedt een uitdagende commerciële rol binnen een hightechbedrijf met groeipotentie, een informele sfeer en een echte no-nonsensementaliteit.



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

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

van de Groep & Olsthoorn

