

Commercieel Directeur



Sales - Machinebouw - Internationaal



van de Groep & Olsthoorn

Onze opdrachtgever

Holtrop & Jansma is een voormalig familiebedrijf in Dokkum met meer dan 65 jaar kennis en ervaring in het ontwerpen, produceren, onderhouden en vervangen van geavanceerde stofafzuig- en filterinstallaties voor de industrie. In Nederland is Holtrop & Jansma de grootste fullservice specialist op het gebied van hoogwaardige industriële luchtzuivering, recycling & bulkhandeling.

De producten- en oplossingen leveren ze aan hout, papier & karton, afval & recycling industrie en de metaalverwerking. Van de totale business betreft 80% stof afzuiging en 20% recycling. Klanten waar ze voor werken zijn oa Stora Enso, Delihome, van Wijnen, Dunlop, De Vries trappen etc.

Het Friese bedrijf Hopltrop & Jansma (35 fte) staat aan de vooravond van een verdere groei door internationalisering & standaardisering. Het doel is om verder op te schalen. Omdat de organisatie zich verder aan het professionaliseren is, zal deze worden versterkt door een nieuwe Commercieel Directeur die zich gaat focussen op nieuwe markten (nationaal en internationaal) en het vinden van nieuwe strategische partners.

Focus zal vooral komen te liggen op de recycling, food, chemie en pharma sector. Je versterkt het huidige Management Team dat op dit moment bestaat uit een General manager, Plant manager en Finance.





Commercieel Directeur

De Commercieel Directeur is samen met zijn team verantwoordelijk voor het realiseren van de groeidoelstellingen. Je geeft leiding aan het salesteam (5 fte) gericht op Nederland en daarbuiten (dealer distributie & sales). Met jouw energie en betrokkenheid weet je beide labels te inspireren en te voeden met ideeën, werkwijze en initiatieven. Je coacht en activeert het salesteam 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, pijplijn management en het bouwen van salesfunnels). Jouw uiteindelijke doel is dat sales de hartslag wordt van beide labels.

Naast een sterke aanjagers mentaliteit vraagt deze rol om een iemand die focus aanbrengt en commerciële modellen weet door te vertalen naar verschillende (nieuwe) markten. Je hebt daarbij zowel oog voor directe verkoop als dealerverkoop.

Door de diversiteit van markten en klanten als ook 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 beide labels neerzet op een hoger beslissingsniveau in de gehele keten en bijvoorbeeld bij internationale producenten in food & pharma en grote chemie concerns. Je weet verwachtingen te managen naar klanten en naar je team.

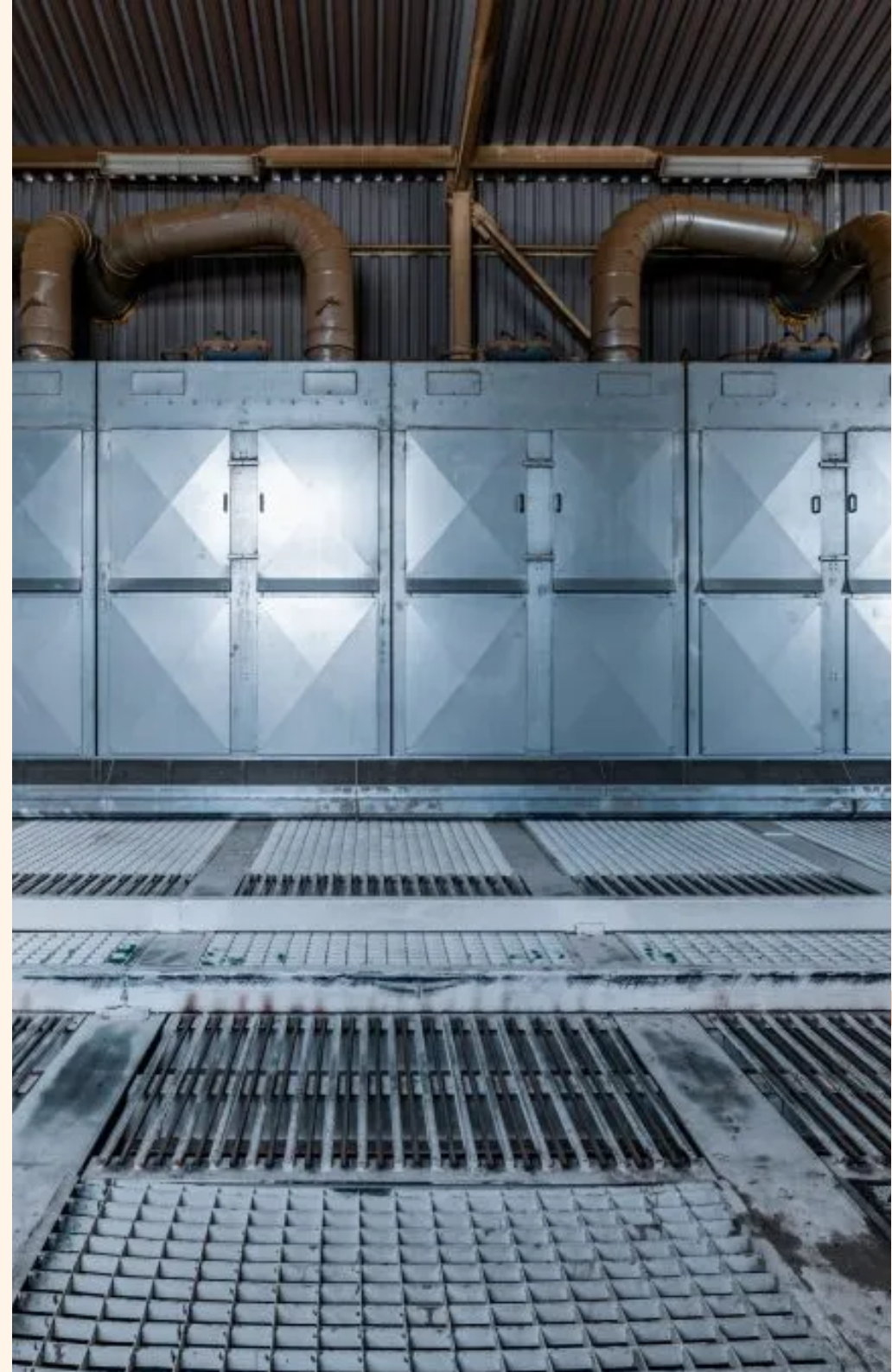


Wie zoeken we?

Wij zijn op zoek naar een commercieel directeur met een technische / bedrijfskundige achtergrond in een relevante setting (bijvoorbeeld verkoop van systemen / machinebouw of een vergelijkbare projectmanagement organisatie). Iemand met HBO+ opleidingsniveau, een helicopterview die klaar voor de next step.

De kandidaat die we zoeken heeft uitstekende communicatieve vaardigheden, is empathisch en heeft oprechte interesse in de mens. Je hebt een hoge drive, bent aanjager en hebt een resultaatgerichte aanpak. Je beschikt over het pragmatisme die past in een ondernemende MKB setting. Je krijgt een transformatie van farmen naar herten voor elkaar met je team.

Je hebt een aantoonbaar commercieel track record in een (inter)nationale setting, liefst binnen houtstof, food of chemie. 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 vaardigheden in zowel de Nederlandse als Engelse taal. Een extra taal als Duits geldt zeker als pre.



De commercieel directeur wordt verantwoordelijk voor:

- Sales en business development
 - Stuurt het sales- en accountmanagementteam bestaande uit 5 personen in Nederland aan om omzet- en margedoelstellingen te behalen.
 - Bouwt en onderhoudt duurzame relaties met strategische klanten en partners.
 - Identificeert nieuwe markten, producten en proposities binnen de traditionele markt (bijv. dealers)
 - Optimaliseert commerciële processen van leadgeneratie tot klantbinding.
 - Ontwikkelt en organiseert de service organisatie. Je zorgt voor een degelijke organisatie van het preventieve onderhoud en de opvolging ervan. Je definieert en implementeert SLA-overeenkomsten.
 - Marketing en communicatie
 - Coördineert marketingactiviteiten gericht op merkversterking en leadgeneratie.
 - Analyseert marktdata en klantinzichten voor strategische beslissingen.
 - Strategie
 - Denkt mee over & implementeert de commerciële strategie in lijn met de bedrijfsdoelstellingen.
 - Finance
 - Verantwoordelijk voor commerciële budgetten en marges.
 - Bewaakt KPI's, omzet en klanttevredenheid.
 - Rapporteert commerciële resultaten aan de directie/CEO en stuurt bij waar nodig.
- 



Onze opdrachtgever biedt

Een uitdagende managementpositie in een MT met een mooi perspectief naar een bredere rol op directieniveau.

Naast een aantrekkelijk salaris, krijg je een bonus, auto van de zaak en een mooi secundair arbeidsvoorwaardenpakket. Je mag hybride werkzaam zijn vanuit huis of vanuit de twee vestigingen.

Indien je geïnteresseerd bent in deze positie,
dan verzoeken wij je, voor meer informatie,
contact op te nemen met onze consultant.

Annelien Jordense

info@vandegroep.nl
T: 0346 870020

Van de Groep & Olsthoorn

