

Sales Manager



Sales - Machinebouw - Internationaal



van de Groep & Olsthoorn

Onze opdrachtgever

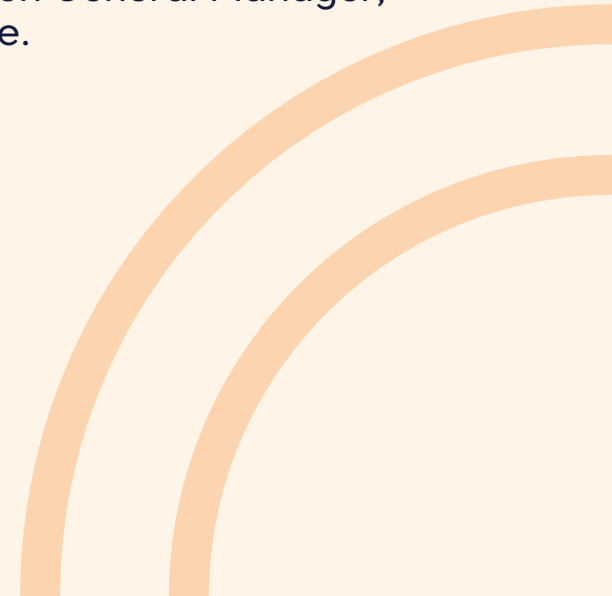
Holtrop & Jansma is een voormalig familiebedrijf in Dokkum met meer dan 65 jaar kennis en ervaring in het ontwerpen, produceren, onderhouden en vervangen van geavanceerde stofafzuig- en filterinstallaties voor de industrie.

In Nederland is Holtrop & Jansma de grootste fullservice specialist op het gebied van hoogwaardige industriële luchtzuivering, recycling & bulkhandeling.

De producten- en oplossingen leveren zij aan hout-, papier- & karton-, afval- & recyclingindustrie en de metaalverwerking. Van de totale business betreft 80% stofafzuiging en 20% recycling. Klanten waar zij voor werken zijn onder ander Stora Enso, DeliHome, van Wijnen, Dunlop, De Vries Trappen, etc.

Het Friese bedrijf Holtrop & Jansma (35 fte) staat aan de vooravond van een verdere groei door internationalisering en 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 Manager, die zich gaat focussen op nieuwe markten (nationaal en internationaal) en het vinden van nieuwe strategische partners.

De focus zal vooral komen te liggen op de recycling-, food-, chemie- en farmasector. Je versterkt het huidige Managementteam dat op dit moment bestaat uit een General Manager, Plant Manager en Finance.





Sales Manager

De Sales Manager is samen met het team verantwoordelijk voor het realiseren van de groeidoelstellingen. Je geeft leiding aan het salesteam (5 fte), gericht op Nederland en daarbuiten (dealerdistributie en 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, pijplijnmanagement en het bouwen van salesfunnels). Jouw uiteindelijke doel is dat sales de hartslag wordt van beide labels.

Naast een sterke aanjagersmentaliteit vraagt deze rol om 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, evenals ook kanalen, doorzie jij wanneer er meer moet worden ingezet op relatie- en accountmanagement (farming) en wanneer er juist meer moet worden geacquireerd (hunting). Daarbij zet je ook in op corporate accountmanagement waarbij je beide labels positioneert op een hoger beslissingsniveau in de gehele keten en bijvoorbeeld bij internationale producenten in food & pharma en grote chemieconcerns. Je weet verwachtingen te managen naar klanten en naar je team.



Wie zoeken we?

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

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

Je hebt een aantoonbaar commercieel trackrecord 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 behoeften van de klant. Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden in zowel de Nederlandse als Engelse taal. Een extra taal zoals Duits geldt zeker als pre.



De commercieel directeur wordt verantwoordelijk voor:

- Sales en business development
 - Stuurt het sales- en accountmanagementteam (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: zorgt voor een degelijke organisatie van het preventief onderhoud en opvolging. 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 en 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/GM en stuurt bij waar nodig.

Je bent regelmatig aanwezig in ons hoofdkantoor in Dokkum (3 dgn).



Onze opdrachtgever biedt

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

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

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

