

Sales Director

Professionaliseren – Verbindend leiderschap – Sterk commercieel gedreven
Woerden



van de Groep & Olsthoorn

BluePrint Automation

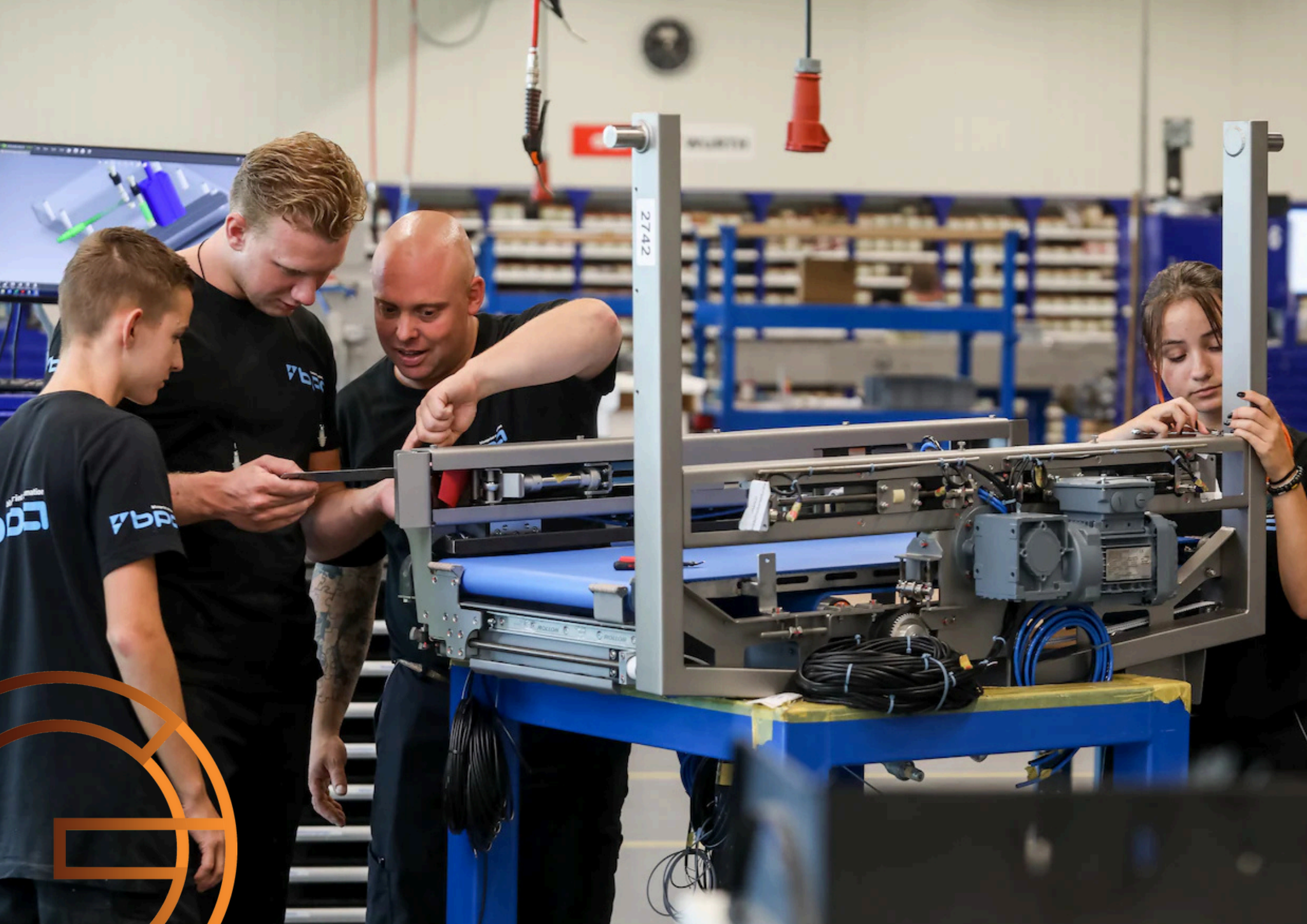
Onze opdrachtgever is BluePrint Automation (BPA). BPA is een producent van geavanceerde, geautomatiseerde verpakkingslijnen voor het verpakken van flexibele zakken en vormvast verpakkingen in dozen, trays of kratten voor met name de voedingsmiddelenindustrie. Per jaar ontwerpen, assembleren én installeren zij 200+ machines vanuit de productielocatie in Woerden.

Met duizenden succesvolle installaties in meer dan 60 landen zijn BPA verpakkingsoplossingen wereldwijd bekend vanwege hun snelle omsteltijden, flexibiliteit en eenvoudige bediening. In de vestiging in Woerden werken momenteel 400 gepassioneerde medewerkers.

In de kernwaarden van BPA staan partnership, flexibiliteit en innovatie voorop. Partnership betekent dat BPA lange termijn relaties bouwt met klanten. Binnen BPA gaat men hierin heel ver; klanttevredenheid vormt de basis van het succes. Flexibiliteit gaat om het meedenken met een klant zodat ze elke keer weer de beste oplossing krijgen. Innovatie gaat om het ontwikkelen van concepten en machines die baanbrekend zijn voor klanten. In elk project wordt gezocht naar de unieke meerwaarde voor de klant en probeert BPA het verschil te maken. Met een gezonde orderintake is er echter nog volop ruimte voor verdere groei.

Vanwege aankomend pensioen zijn wij voor BPA op zoek naar een: Sales Director





Sales Director

De Sales Director is met zijn/haar team verantwoordelijk voor het gehele sales proces - van offerte tot aan het afsluiten van de opdracht. De primaire doelstelling van de Sales Director is het realiseren van de salesdoelstellingen die leiden tot groei in sales en het ontwikkelen van nieuwe markten. Dit vereist goed begrip van de markt, klanten en de machinebouw. Consultative en value selling zijn daarbij belangrijke instrumenten die verder ontwikkeld moeten worden. De Sales Director heeft uitstekende relationele vaardigheden en weet door zijn/haar energie en passie mensen aan zich te binden.

Het sales team bestaat uit ca. 20 Area Sales Managers en Key Account Managers. Ongeveer de helft van het sales team werkt vanuit de vestiging in Woerden en de andere helft is gestationeerd in de diverse regio's. Naast het eigen team wordt gebruikt gemaakt van een netwerk van partners en agenten. Voor een aantal grote accounts zijn er Key Account Managers aangesteld. Op organisatorisch ligt de nadruk op verdere groei en professionalisering van de sales organisatie (o.a. introductie extra managementlaag), met nadruk op het bouwen van decentrale sales- en service teams.

Kennis en ervaring met geavanceerde machinebouw is essentieel. De Sales Director zorgt voor praktische toepassingen die waarde toevoegen voor de klanten. Daarnaast is het voorzien van applicaties belangrijk om projecten te prioriteren op strategisch/tactisch belang. De Sales Director weet een goede balans te vinden in het bereiken van een mix van projecten die bijdragen aan de strategische richting, structurele margeverbetering en groei van de organisatie. Naast hardware sales is het structureel vergroten van software sales eveneens een belangrijke strategische doelstelling.

De Sales Director rapporteert aan de Managing Director en is onderdeel van het MT. Het verantwoordelijkheidsgebied betreft de hele wereld met uitzondering van Noord- en Zuid Amerika; deze gebieden worden gerund vanuit de vestigingen in de USA. Op het vlak van globale accounts en synergie is er regelmatig afstemming. De Sales Director vertegenwoordigt de organisatie op beurzen, bij klanten en andere gelegenheden en fungeert als ambassadeur van BPA.



Wie zoeken we?

Voor deze functie komen wij graag in contact met kandidaten met bij voorkeur een Master/Bachelor in Bedrijfskunde of Engineering. Je hebt 10 jaar sales ervaring binnen de robotica/complex machinebouw, waarvan minimaal 5 jaar in een leidinggevende rol. Je bent technisch onderlegd en hebt ervaring met machinebouw.

Je hebt een “continu verbeter” mentaliteit en veel ervaring met het inrichten, monitoren en optimaliseren van commerciële processen. Je bent sterk in consultative en value selling en hebt een bewezen track record t.a.v. verkoopresultaten en groei. Je hebt ervaring met professionaliseren, stelt uitdagende doelen en prioriteiten en hebt visie. Je bent een doorzetter en gaat voor resultaat. Je bent strategisch sterk, maar ook in staat om strategie te vertalen in concrete verkoopplannen. Je weet strategische klantrelaties op te bouwen en te onderhouden. Je bent in staat om verbanden te leggen tussen verschillende informatiebronnen en analyse inclusief advies en implementatie te doorlopen met stakeholders.

Je bent no-nonsense, ondernemend, proactief en competitief. Je bent een goed luisteraar met inlevingsvermogen, maar bovenal een inspirerende persoonlijkheid met senioriteit en natuurlijk overwicht. Een manager die in staat is om anderen te motiveren, eigen verantwoordelijkheid te geven en positief te beïnvloeden. Je bent charismatisch, sociaal sensitief en beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden in de Nederlandse, Duitse en Engelse taal; Frans is een pre. Je bent bereid tot veelvuldig internationaal reizen en het bijwonen van beurzen en events. Het betreft een fulltime, vaste functie.





Onze opdrachtgever biedt

Een uitdagende functie binnen een dynamische en informele organisatie, waarin naast hard werken ook ruimte is voor ontspanning en persoonlijke ontwikkeling. Je kunt rekenen op een goed salaris dat aansluit bij jouw ervaring, opleiding en de aard van de te verrichten werkzaamheden. Daarnaast biedt BPA goede secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals een winstdelingsregeling.

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

Bert-Jan de Visser en Quirine Lisman

info@vandegroep.nl
T: 0346 870020

Van de Groep & Olsthoorn

