

Director Sales



Daglicht- en brandveiligheidsprojecten voor nieuwbouw en renovatie

Locatie Uden



van de Groep & Olsthoorn

Kingspan Light + Air

Onze opdrachtgever, Kingspan Light + Air, is al meer dan 45 jaar actief op het gebied van glazen daken, klimaatbeheersing, rookbeheersing, natuurlijke ventilatie en daglichtsystemen. Met de natuurlijke elementen daglicht en lucht realiseert en onderhoudt Kingspan unieke concepten en systemen waarin functionaliteit, duurzaamheid en esthetiek hand in hand gaan.

Kingspan Light + Air, een divisie binnen de Kingspan Group, is een sterk groeiend bedrijf. De organisatie maakt niet alleen autonome groei door, maar is ook actief op het gebied van strategische overnames. In Nederland werken 400 medewerkers aan het ontwerpen van functionele en duurzame licht- en luchtzijdige oplossingen om ze vervolgens te produceren, installeren en te onderhouden.

Kingspan Light + Air is marktleider in Nederland voor projecten op het gebied van daglichtoplossingen en (brand)ventilatie. De core-business bestaat uit unieke maatwerk-glasdaken die volledig engineer-to-order worden ontwikkeld voor de klant volgens specificaties van aannemers en architecten. Naast nieuwbouwprojecten wordt een deel van de omzet behaald in de renovatiemarkt. Voor de komende jaren ligt de focus op internationale groei: enerzijds door internationale maatwerkprojecten en anderzijds door configure-to-order oplossingen.

Op het gebied van brandveiligheid biedt Kingspan innovatieve systemen voor rook- en warmteafvoer, brandmeldinstallaties, detectie en compartimentering. Voor de komende jaren ligt de focus op het uitbouwen van het aandeel in parkeergarages en overdrukinstallaties.

Vanwege het aanstaande pensioen van de huidige manager zoeken wij een proactieve en inspirerende



Director Sales

Vanwege het aanstaande pensioen van de huidige manager zoeken wij een proactieve en inspirerende Director Sales.

Als Director Sales ben je verantwoordelijk voor het realiseren van de commerciële doelstellingen (omzet en marge) voor de segmenten Daglichtoplossingen en (Brand)ventilatie. Je ontwikkelt samen met de Director Marketing & Sales de verkoopstrategie en vertaalt deze naar een operationeel salesplan. Je stuurt een salesteam aan van ruim 21 mensen, verdeeld over binnen- en buitendienst. Je bent de schakel tussen sales en productmanagement. Je rapporteert aan de Director Marketing & Sales.

Je bent het gezicht naar buiten toe, weet je team te inspireren en legt de verantwoordelijkheid op de juiste plaats in de organisatie neer. Daarbij neem je je team op een pragmatische en motiverende manier mee. Je voert concurrentieanalyses uit en signaleert nieuwe ontwikkelingen en kansen binnen de markt en vertaalt dit naar nieuwe verkoopstrategieën. Je vertaalt beleid in een jaarplan, actieprogramma's, budget en KPI's. Je stelt de sales-forecasting op, signaleert en initieert nieuwe oplossingen, houdt voeling met de markt en bent op de hoogte van ontwikkelingen in bouwend Nederland.

Je stuurt je afdeling aan, coacht je medewerkers, organiseert de processen en stimuleert samenwerking over de afdelingsgrenzen heen. Daarnaast onderhoud je relaties met strategische opdrachtgevers en aannemers en vertegenwoordig je de organisatie extern.



Wie zoeken we?

Je hebt een afgeronde technische opleiding op tenminste hbo-niveau, bijvoorbeeld bouwkunde of werktuigbouwkunde. Daarnaast heb je minimaal 5 jaar ervaring met het aansturen van een salesteam in een technische projectenomgeving, en ben je goed ingevoerd in consultative selling en het verkopen van maatwerkoplossingen. Je weet een goede balans te vinden tussen commerciële belangen en technisch/ operationele mogelijkheden.

Je schakelt soepel tussen strategisch, tactisch en operationeel niveau en weet een heldere visie te vertalen naar concrete plannen. Je bent ondernemend en werkt gestructureerd, brengt orde aan in processen en borgt die in systemen.

Je bent een charismatisch en natuurlijk leider, iemand die een visie uitdraagt, besluitvaardig en daadkrachtig is. Je motiveert en coacht jouw mensen op een mensgerichte, sympathieke en daadkrachtige manier, wel met een pragmatische inslag en zonder groot ego.

Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden in zowel de Nederlandse als Engelse taal, schriftelijk en mondeling. Duits is een pre.





Onze opdrachtgever biedt

Een aantrekkelijke rol bij een toonaangevende, ambitieuze organisatie met mooie producten en ruimte voor internationale groei. Je gaat werken met een hecht team in een bedrijf met een familiale cultuur.



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

Monique van Dijk of Bert-Jan de Visser

info@vandegroep.nl
T: 0346 870020

Van de Groep & Olsthoorn

