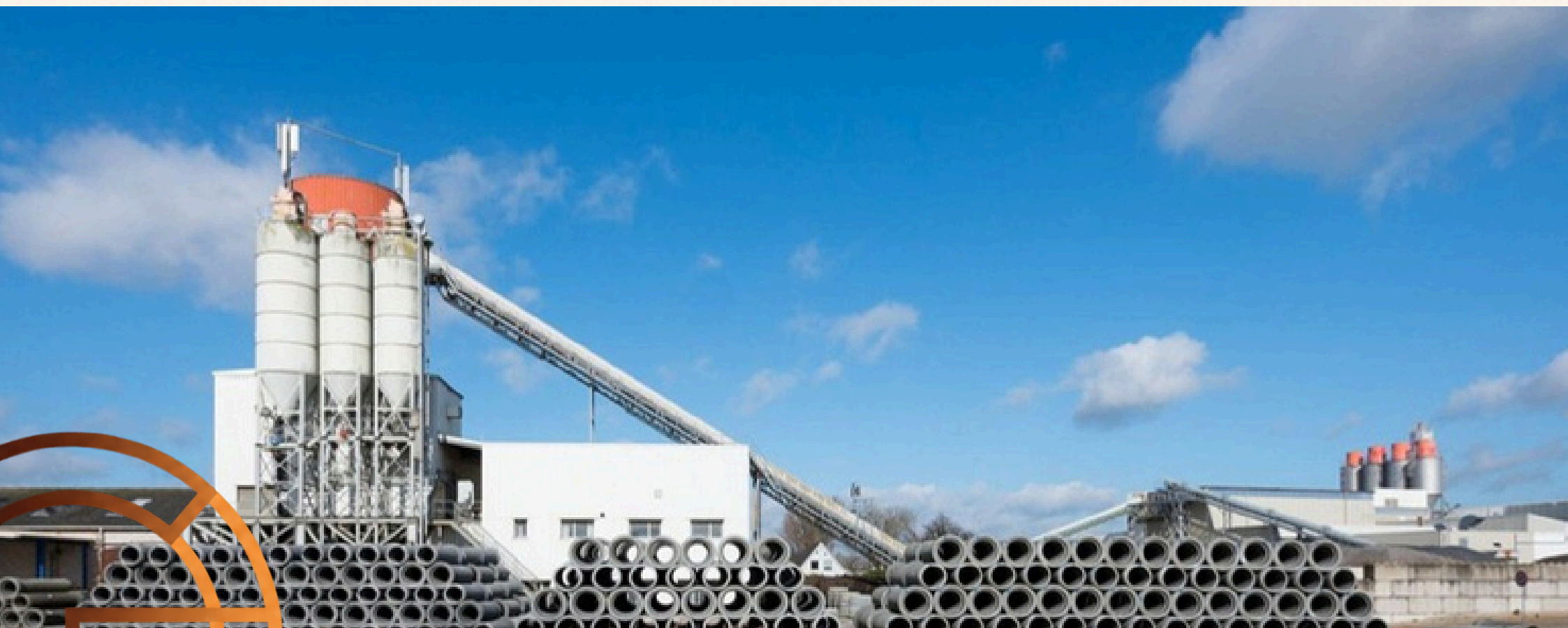
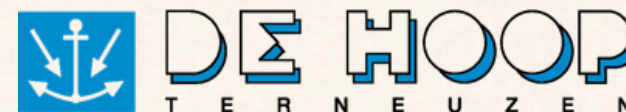


Manager Sales

Betonproducten

NL-B-F-UK

 Zeeland



van de Groep & Olsthoorn

HBF

Onze opdrachtgever, HBF in Zeeland is een toonaangevende groep van productiebedrijven in betonnen bestratingsmaterialen, rioleringsproducten, prefab elementen en dijk- en oeverbekleding. Onder de naam HBF werken de bedrijven Haringman, Bleijko, Fassaert en het eigen transportbedrijf Trablo nauw samen, met productielocaties in Walsoorden, Westdorpe, Goes en Roeselare (België), aangevuld met verkoopkantoren in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk.

HBF maakt onderdeel uit van De Hoop Terneuzen, een solide familiebedrijf met een geschiedenis die teruggaat tot 1911. De Hoop telt ruim 45 dochterondernemingen en deelnemingen in Nederland en België en biedt werk aan ongeveer 1.200 medewerkers. Duurzaamheid, milieubewust ondernemen en langetermijn-waardecreatie vormen een belangrijk fundament onder de groepsstrategie, met onder meer veel aandacht voor CO₂-reductie, modernisering en toekomstbestendige productie.

In verband met interne opvolging zoeken wij voor HBF een Manager Sales.





Fasswerk Beton

Fasswerk Beton

Manager Sales

De Manager Sales is verantwoordelijk voor de marketing- & verkooporganisatie van HBF en onderhoudt, samen met de accountmanagers, contacten met afnemers. Je bent zelf verantwoordelijk voor strategische klanten en prospects. Je geeft leiding aan en ondersteunt 2 Country Sales Representatives (UK & France), Hoofd Verkoop Binnendienst (B en NL), 5 Accountmanagers, en 10 Commercieel Medewerkers Binnendienst. Je rapporteert aan de Algemeen Directeur van de HBF-groep en bent lid van het Directie-MT.

Je richt je op het structureel verbeteren van de salesperformance, verhogen van de omzet en resultaat van HBF-bedrijven; je levert daardoor een meetbare bijdrage aan de continuïteit van de HBF-organisatie. Je richt het salesproces in, ondersteund door een professionele werkwijze en systeem, zodat de verwachting op korte en langere termijn beter gemanaged wordt. Je verzorgt hiervoor de maandelijkse (RvB, directie- en management-) rapportages, inclusief een inhoudelijke analyse (salesbegroting, salesfunnel, offertes, tenders, bid / no bid, accountbewerking en lost order-reports). Doel is een beter overzicht, gemaakt door een proactieve en markt-anticiperende salesorganisatie.

Je adviseert de directie en management van HBF over de marketing & communicatie en verkoop, doelen en PMC's, en daarop gebaseerd de jaarlijkse investeringsbegroting.

Je coördineert en structureert de salesactiviteiten na orderontvangst die betrekking hebben op de eigen productie, tot aan uitlevering aan de klanten. Je bepaalt een professionele strategie ten aanzien van samenwerking met derden (partners). Je ondersteunt en begeleidt (internationale) projecten, en vertegenwoordigt HBF extern.

Je voert een actief personeelsbeleid en bent de initiator van de persoonlijke ontwikkeling van medewerkers. Je hebt een inspirerende, sturende en leidende rol op het gebied van salesactiviteiten, marketing & communicatie en business development. Proactief, in- en extern klantgericht denken en handelen staan centraal.





Wie zoeken we?

Je hebt een commercieel-economische opleiding op hbo-niveau, en een academisch werk- en denkniveau. Een technische en/of bedrijfskundige achtergrond als aanvulling is een pre. Je hebt internationale ervaring in de algemene maakindustrie; ervaring in de betonindustrie is niet vereist. Je bent aantoonbaar succesvol in salesmanagement en hebt een goed gevoel voor commercie en strategisch ondernemerschap.

Je hebt een proactieve, toegankelijke, communicatief sterke persoonlijkheid. Jouw leidinggevende stijl is coachend, inspirerend, energiek en flexibel. Maar wel met hoge kwaliteitsnormen, gericht op het verbeteren van de kwaliteit van het eigen werk en van het team. Je beheerst het Nederlands en Engels uitstekend, Frans en Duits is wenselijk.



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

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

van de Groep & Olsthoorn

