



ENGINEERING & MANUFACTURING

STAINLESS STEEL CONSTRUCTIONS

VACATURE SALES MANAGER

Wij zijn op zoek naar een ervaren Sales Manager die beschikt over de skills om zowel een (technisch) team gemotiveerd te maken om een commerciële inslag te maken, alsook in staat is de organisatie mede te sturen op het gebied van Sales met een daarbij behorend en passend verkoopplan.

OMSCHRIJVING

Binnen ReviconBarosta wordt gewerkt volgens de QRM (Quick Respons Manufacturing) filosofie. Dit is een methodiek om de doorlooptijd van het gehele proces te verkorten en daarmee de reactiesnelheid naar de klant te versnellen. Deze filosofie heeft gevolgen voor hoe wij (een aantal) functies binnen de organisatie hebben ingevuld, waaronder de functie Project Engineer. Wij zoeken een Sales Manager die onze Project Engineers kan trainen en coachen op het gebied van sales activiteiten, het calculeren en het communiceren. Daarnaast heeft de Sales Manager de taak om calculatie modellen verder in te richten waardoor de Project Engineers worden ondersteund en steeds meer zelfstandig kunnen opereren hierin. We verwachten dat je meedenkt in mogelijkheden en verbeteringen op het gebied van het salesproces en dit proactief oppakt. In het kader van de ontwikkeling van de organisatie en het ontwikkeltraject van de Project Engineers ligt de nadruk in het eerste jaar vooral op dit onderdeel van de functie. Daarnaast bepaal jij samen met de directie de gewenste verkoopresultaten en zet je de koers uit om het verkoopplan te bereiken.

Naast dat je de collega Project Engineers traint en coacht verwachten we dat jij actief de markt gaat benaderen en op zoek gaat naar nieuwe kansen in de markt die ReviconBarosta kan benutten. Daarnaast blijf jij uiteraard de sparringpartner op het gebied van sales voor je collega's en bied je hulp bij het behalen van de doelstellingen. Ook ben jij verantwoordelijk voor het bewaken van de klanttevredenheid en ondersteun je collega's hierin.

PROFIEL

Je rapporteert aan de CEO en werkt nauw met hem samen om de organisatie op het gebied van salesactiviteiten in te richten en verder vorm te geven. Vanuit je rol ben je verantwoordelijk voor het dagelijks ondersteunen, coachen en opleiden van de Project Engineers. Daarnaast houd je je bezig met het vorm geven aan het salesplan.

Belangrijke competenties voor deze functie zijn:

- Resultaatgerichtheid: je spant je actief in om concrete resultaten en doelstellingen te halen;
- Motiveren: je bent door middel van eigen enthousiasme en geloof in de organisatie en het product in staat om anderen aan te zetten tot actie;
- Klantgerichtheid: doormiddel van gedegen kennis van de markt denken vanuit de behoeften van de klant;
- Communicatieve vaardigheden: het geheel van luisteren, het overbrengen en overtuigen zowel intern alsook extern en op allerlei niveaus.
- Proactief: Je ziet kansen en mogelijkheden en acteert daarop.

Om deze functie goed in te kunnen vullen beschik je over:

- HBO werk en denkniveau;
- Minimaal 5 jaar ervaring binnen Sales in een technische productie omgeving;
- Ervaring binnen de RVS branche is een pré;
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.

AANBOD

Wat wij je bieden is allereerst een collegiale en gedreven werkomgeving met veel ruimte voor opleiding, persoonlijke ontwikkeling en groei. Daarnaast bieden we je een marktconform salaris o.b.v. de Metaalbewerking CAO, welke afhankelijk is van je kennis en ervaring. Uiteraard heb je bij deze functie de beschikking over een auto van de zaak. Daarnaast ontvang je 8% vakantietoelage en neem je automatisch deel aan de bij ReviconBarosta geldende pensioenregeling Pensioenfonds Metaal en Techniek. Tevens heb je bij een fulltime dienstverband (van 38 uur per week) recht op 25 vakantiedagen.

Ben je geïnteresseerd in de functie bij ReviconBarosta, stuur dan je sollicitatie met een uitgebreid CV ter attentie van Fatima Eddahby-Najem, pz@reviconbarosta.com.

Acquisitie op basis van deze, of andere op www.reviconbarosta.nl gepubliceerde vacatures, wordt niet gewaardeerd.