

Sales Manager

“Professional met handelsgeest die samen met de organisatie wil doorgroeien”

Organisatie & missie

De **organisatie** Delftechniek is dé technische groothandel voor vele grote en kleine bedrijven, instellingen en overheden. Zij zijn toeleverancier voor onder andere de industrie, bouw & infra, scheepsbouw & scheepsvaart, installatie, landbouw en (semi)-overheden. Vanuit de negen vestigingen in Groningen, Drenthe en Noord-Holland leveren ze elk alle producten op het gebied van ‘tools, safety & supplies’ aan bedrijven binnen een straal van 50 kilometer.

De **missie** van Delftechniek is dat zij altijd willen zorgen voor een passende oplossing in technische producten en diensten voor hun klanten en dat ze zowel op hun eigen locatie als op die van de klant deskundig advies willen bieden.

Uitdaging & behoefte

In deze nieuwe rol binnen Delftechniek ga je de **uitdaging** aan om, vanuit een al goed lopende organisatie, verdere stappen te zetten op het gebied van sales, e-commerce en marketing. Enerzijds stuur je het salesteam aan en anderzijds pak je verbeterprojecten op om de organisatie verder te professionaliseren. Zo ga je aan de slag met het optimaliseren van het CRM-systeem en het uitrollen van e-commerce. Dit zal bijdragen aan het voorop lopen in de markt en de **behoefte** om een meer prominente rol te vervullen in Noord-Nederland. Er is nog zoveel meer uit de markt te halen dan Delftechniek nu al doet en jij weet als nieuwe **Sales Manager** precies hoe dat te bereiken is!

Hoe ziet je afdeling eruit en wie zijn je collega' s?

De eigenaar/directeur wil zich meer gaan richten op strategie, beleid en algemene aansturing. Jij neemt in dat kader de volledige commerciële en marketing aansturing van hem over, wat jouw ‘het gezicht in de markt’ maakt! Uiteraard blijft de eigenaar/directeur jouw sparringpartner. Het team dat je aanstuurt bestaat op dit moment uit 7 vertegenwoordigers en 1 medewerker marketing, maar naarmate het aantal klanten en opdrachten stijgt, zal dit team groeien.

Waar ga je mee aan de slag?

Je geeft leiding aan het salesteam en bent de verbinder tussen vestigingsmanagers. Daarnaast investeer je in het vinden van een goede aansluiting bij de medewerkers en organisatie. Dit is de basisvoorwaarde voor het opbouwen van een goede en succesvolle werkrelatie. Tevens zorgt het voor inzicht in alle bestaande processen, zodat je weet waar zaken goed lopen en beter of anders kunnen. Je maakt vervolgens verbeterplannen voor deze processen en het introduceren van nieuwe werkwijzen. Je denkt mee over diverse onderwerpen die spelen op de negen vestigingen, zoals klanten, contracten, merkbeleid en assortiment. Ten aanzien van het beoordelen, ontwikkelen en vernieuwen van het merkbeleid en assortiment werk je als sales nauw samen met inkoop om extra marktvoordelen te behalen voor Delftechniek.

Tevens ben je de helft van de tijd onderweg. Je bezoekt klanten, bespreekt ontwikkelingen en trends in de markt. Door jouw oprechte interesse in klanten en hun situatie weet je een hechte band met ze op te bouwen. Met een sterke en open klantrelatie weet je wat de klantbehoefte is en hoe daar tijdig en juist op kan worden ingespeeld. Daarbij moet je denken aan efficiënte online dienstverlening. Je bent goed op de hoogte van de deals die er door de organisatie worden gesloten. Bij het maken van deals ben je in de lead ten aanzien van de contracten, levervoorwaarden en kortingsstructuren. De grote klanten en hun contracten beheer jezelf. Hierbij wordt gebruik gemaakt van het nieuwe CRM-systeem, dat je samen met het salesteam gaat optimaliseren voor een effectieve marktwerking.

Wat breng je mee?

Je hebt een HBO- of WO-opleiding afgerond en beschikt over relevante werkervaring in een commercieel leidinggevende rol in een vergelijkbare werkomgeving. Je hebt kennis van sales, e-commerce, marketing, CRM en ICT. Je weet je goed te redden in het Duits en Engels. Tevens ben je hands on en in de bloei van je leven!

Herken je jezelf hierin?

Je onderhoudt nauwe contacten met de vestigingsmanagers en bent op de hoogte van wat er dagelijks speelt op de vestigingen, bij de klanten en welke knelpunten er zijn. Hierin ben je een klankbord en help je zaken op te lossen. Je weet het salesteam te inspireren, motiveren en scherp te houden. Je spreekt ze toe, bespreekt doelstellingen, behaalt en viert resultaten. Je bent verder regelmatig te vinden op de vestigingen en zorgt voor praktijkgerichte plannen en ideeën in samenwerking met de vestigingsmanagers. Je bent allround van leidend en sturend tot dienstverlenend en inlevend. Dit zorgt voor een klant- en resultaatgerichte instelling van medewerkers en een plezierige werksfeer door ze te betrekken bij ontwikkelingen. Je zit het commercieel overleg voor en bent onderdeel van het managementteam. Je hebt de ambitie om samen met de organisatie door te groeien.

Wat mag en kun je verwachten van Delftechniek?

- Een informele en plezierige sfeer, waarin medewerkers met grote betrokkenheid kwaliteit en resultaat willen leveren aan de klanten;
- Er is legio ruimte voor persoonlijke groei, ontwikkeling en opleiding;
- Een goed marktconform salaris, mede afhankelijk van kennis en ervaring die je meebrengt;
- Tevens is er een goed pakket aan secundaire arbeidsvoorwaarden;
- In de basis is het uitgangspunt een vast dienstverband.