



Van Dam International is wereldwijd marktleider van hoogwaardige machines voor het bedrukken van kunststof en metalen verpakkingen. Zij ontwerpt, produceert, verkoopt en levert technisch hoogstaande en kwalitatief superieure machines en biedt een breed scala aan service- en after salesdiensten. De klanten van Van Dam realiseren zowel een lage kostprijs als een hoge kwaliteit van hun eindproduct. De organisatie, met haar hoofdkantoor te Amsterdam, telt bijna 100 werknemers en heeft vestigingen in Nederland, de Verenigde Staten en China. Daarnaast maakt zij gebruik van een wereldwijd netwerk van agenten. Van Dam dankt haar leidende marktpositie aan een marktgerichte bedrijfsstrategie, waar technologische innovatie en kwaliteit de boventoon voeren. Voor deze opdrachtgever zoeken wij een ambitieuze

Senior Area Salesmanager

Functie:

De Senior Area Sales Manager is verantwoordelijk voor de business development en het ontwikkelen en implementeren van een effectief marketing- en verkoopbeleid in een eigen regio voor onze drukmachines, spare-parts en after sales services. Hij/zij initieert doelmatige en professionele marketing en verkoopactiviteiten die leiden tot het realiseren van omzet en margetargets en verhoging van het marktaandeel in bestaande en nieuwe markten. Onder zijn/haar verantwoordelijkheid vallen de sales en marketing-activiteiten, die via wereldwijd verspreide agenten plaatsvinden.

Taken en verantwoordelijkheden:

- Het omzetten van de geformuleerde strategie in concrete plannen en het scheppen van voorwaarden om deze doelstellingen te realiseren;
- Het onderhouden van contact met klanten en het verkennen van nieuwe prospects en markten;
- Het beheren en uitdiepen van de relaties met agenten. Waar nodig zoeken naar agenten in nieuwe markten (bijv. emerging markets);
- Het uitwerken en uitbrengen van offertes in samenwerking met de afdelingen werkvoorbereiding en inkoop, berekenen van verkoopprijzen en marges. Het maken van prijsafspraken en het afsluiten van contracten.
- Het identificeren van nieuwe mogelijkheden en het introduceren en promoten daarvan binnen de gedefinieerde marktsegmenten;
- Het mede-ontwikkelen en professionaliseren van de verkooporganisatie, zowel procesmatig als inhoudelijk;
- Samenwerken met de afdeling R&D met het oog op de juiste afstemming op de klantvraag, de productie en de bijbehorende offerte/calculatie;
- Op organisatieniveau: focus op de klant. Hoge prioriteit geven aan klanttevredenheid en intern bewustwording creëren over de individuele bijdrage aan klanttevredenheid;

Functie-eisen:

Voor deze uitdagende en boeiende internationale functie zoeken wij een ervaren, ambitieuze en intelligente man of vrouw met een 'getting things done' mentaliteit. Met aantoonbaar succes in de verkoop van kapitaalgoederen in een internationale omgeving. Er liggen volop kansen en uitdagingen om op te pakken. Van Dam legt bij de selectie voor deze functie daarom vooral de focus op een zelfstandige, hands-on, gedreven en ter zake kundig professional die er plezier in heeft op zowel strategisch, tactisch als operationeel niveau actief te zijn.

De achtergrond van de kandidaat:

- Tenminste een HBO-opleiding, bij voorkeur in een technisch/commerciële studierichting en aanvullende relevante cursussen of studies;
- tenminste 10 jaar aantoonbaar succesvol in internationale marketing en sales van kapitaalgoederen;
- Technische kennis, kennis van printing is een duidelijke pré;
- Goede beheersing van Engels en liefst ook Spaans (eventueel andere talen uit het verkoopgebied zoals Arabisch en Frans of Duits en Russisch).
- Bereidheid om zo'n 40% van de tijd te reizen.

Competenties:-

- Het vermogen commerciële visie om te zetten in praktisch en resultaatgericht handelen;
- In staat zijn effectief te onderhandelen en adviseren (o.a. over financiële constructies) op niveau;
- Klantgerichte, enthousiaste en gedreven persoonlijkheid met een hands-on aanpak;
- Markt-/klantbehoeften kunnen vertalen naar technische specificaties;
- Sterk optreden in communicatie en presentatie, impact en ter zake kundig;
- Zich natuurlijk kunnen bewegen binnen verschillende culturen;
- Netwerker, in staat zijn duurzame relaties aan te gaan en te behouden;
- Gedreven en prestatiegericht, zelfstarter;
- Inspirerende leidinggevende;
- Helicopterview;
- Intelligent en ambitieus.

Aanbod:

- Een zeer zelfstandige en uitdagende functie in een internationale, innovatieve omgeving;
- Veel ruimte voor ontwikkeling en initiatieven;
- Uitstekende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden;

Dienstverband:

Vast

Reageren:

Geïnteresseerden nodigen wij uit een reactie, bestaande uit een sollicitatiebrief en CV per e-mail te richten aan Menorio Recruitment (het bureau dat ons bij deze procedure ondersteunt), t.a.v. Mevr. Marian van Wijck via recruitment@menorio.nl. Tel. 06-15894528 voor nadere informatie.