Sales Manager - MITS

Voor ons kantoor in Rotterdam zijn wij op zoek naar een gedreven, no-nonsense:

Sales Manager – Maritime IT Solutions (fulltime)
Ons team werkt aan projecten voor refits en nieuwbouw schepen. Dat betekent dat we vanaf het eerste ontwerp tot de laatste test betrokken zijn. We bieden sales, service en support en dat doen we met passie voor techniek en oog voor de klant.

Wat maakt ons werk bijzonder?
- We ontwerpen en installeren systemen die communicatie mogelijk maken: van omroepsystemen en intercom tot telefonie en Private Mobile Radio.
- We zorgen voor IT & AV-oplossingen zoals internettoegang (satelliet, 4G/5G, WiFi), cyber security, CCTV en entertainment voor de crew (video-on-demand, live TV, radio en infotainment), want ook op zee wil je verbonden blijven.
- En we staan klaar met remote support en servicecontracten om klanten zekerheid te geven.

Wat ga je doen?
Als Sales Manager promoot je onze IT & AV-productrange bij onze klanten en prospects. Je kent de shipping community binnen Nederland en de zakelijke relaties binnen deze industrie, je bent altijd op de hoogte van de laatste marktontwikkelingen, je weet hierop in te spelen en kansen maximaal te benutten. Je bent het eerste aanspreekpunt voor alle vragen op het gebied van onze IT-productrange en bent in staat om een complete oplossing te definiëren die de behoeften van de klant ten goede komt (solution selling).

Tot jouw belangrijkste verantwoordelijkheden behoren onder andere:
- Bezoeken en adviseren van nieuwe en bestaande klanten om langdurige relaties op te bouwen.
- Opstellen en opvolgen van offertes in samenwerking met de Sales Engineer, inclusief registratie in CRM-systemen.
- Verhogen van de omzet door het bewaken van marges en het bereiken van verkoopdoelstellingen.

Voor deze functie vragen we van jou:
- een HBO werk- en denkniveau, je bent commercieel ingesteld;
- uitstekende communicatieve, netwerk- en commerciële vaardigheden;
- kennis van maritieme IT-vereisten en -oplossingen;
- Kennis van ERP-software bij voorkeur Navision/Dynamics;
- Goede kennis van de Nederlandse en Engelse taal.

Wat krijg je hiervoor terug?
- Een fulltime baan als Sales Manager.
- Een salaris in de range van EUR 3.700,- tm EUR 5.200,- inschaling is afhankelijk van kennis en ervaring.
- Een bedrijfswagen die je ook privé mag gebruiken;
- Een organisatie met korte lijnen waarin beslissingen snel genomen kunnen worden;Toegang tot online trainingen in verband met jouw eigen ontwikkeling;
- 32 vakantiedagen;
- Mogelijkheid tot aankoop extra verlofdagen;
- Mogelijkheid om gedeeltelijk thuis te werken (na inwerkperiode);

•Goede pensioenregeling waarvoor je als werknemer een lage bijdrage betaalt;
•Dagelijks een goed verzorgde lunch;
•Regelmatig worden er leuke activiteiten georganiseerd.

Geïnteresseerd?
Stuur dan je CV en motivatie! Heb je eerst nog vragen? Dan kan je altijd contact opnemen met de afdeling Human Resources via het telefoonnummer 010-4534000 of via het emailadres recruitment@alphatronmarine.com.

Even voorstellen: wij zijn Alphatron Marine
Alphatron Marine is een gerenommeerde leverancier van geïntegreerde brugoplossingen, vertegenwoordiger van de belangrijkste merken in de industrie en producent van unieke aanvullende producten op het Japan Radio Company Ltd (JRC) portfolio. We zijn importeur, leverancier, installateur en serviceverlener van navigatie- en communicatieapparatuur voor de scheepvaart. Met ons hoofdkantoor in Rotterdam en verschillende kantoren verspreid over Europa, Noord Amerika, Curaçao, Korea en Singapore proberen we altijd dicht bij onze klanten te staan.
Wij zijn er om bedrijven te helpen met innovatieve oplossingen die beter aansluiten op de technologie en mogelijkheden van vandaag de dag. Wij creëren oplossingen waar de markt om vraagt en die schepen nodig hebben. Wij zijn Alphatron Marine.
Alphatron Marine is een werkgever die gelijke kansen biedt. Wij zijn er sterk van overtuigd dat het in dienst hebben van een divers personeelsbestand centraal staat in ons succes. We nemen wervingsbeslissingen op basis van je ervaring en vaardigheden.

Wij werven graag zelf en werken niet samen met werving- en selectiebureaus.