

Manager Sales - JRC Europe Division

Ben jij een gedreven en resultaatgerichte salesprofessional met ervaring in een leidinggevende rol? Heb je een scherp oog voor commerciële kansen en weet je hoe je een team kunt motiveren en coachen? Spreek je vloeiend Engels en reis je graag? Dan zoeken we jou!

Voor de JRC Europe-divisie van Alphasat Marine zijn we op zoek naar:

Manager Sales - JRC Europe-divisie (fulltime)

Locatie: Rotterdam

Wat ga je doen?

De JRC Europe-divisie richt zich op de distributie van apparatuur en de levering van complete brugoplossingen en reserveonderdelen. We werken met key accounts en distributeurs in een aantal landen, voornamelijk in Europa. Het salesteam onderhoudt dagelijks contact met onze distributeurs en key accounts. Samen met je team adviseer en ondersteun je onze klanten bij de verkoop van onze producten. Je zorgt voor maximale groei en winstgevendheid. Ook geef je demonstraties en trainingen aan de distributeurs over onze producten en werkwijzen.

Jouw verantwoordelijkheden

- Het evalueren en optimaliseren van salesprocessen in samenwerking met de divisie manager JRC Europe en de regiomanagers; het identificeren van verbeterpunten en het meten van de effectiviteit van salesactiviteiten. Actief bijdragen aan de omzetgroei en het bewaken van de marges.
- Bewaken van KPI's, budget, uitgaven en winstgevendheid;
- Bezoeken en adviseren van nieuwe en bestaande zakelijke relaties;
- Realiseren van verkoopdoelstellingen;
- Marktontwikkelingen monitoren en hierop inspelen om kansen te maximaliseren (Marktinformatie);
- Opstellen van jaarplannen en periodieke verkooprapporten;
- Verwerken van offerteaanvragen;
- Het aansturen en coachen van het verkoopteam;
- Evaluatiegesprekken voeren.

Het team bestaat uit 4 Area Sales Managers en 3 Inside Sales Representatives. Je rapporteert aan de divisie manager.

Wat krijg je hiervoor terug?

- HBO-niveau qua werk- en denkvermogen. Opleiding, bij voorkeur in de richting van Maritiem Officier (MAROF), Commerciële Economie of Internationaal Management;
- Ervaring in de maritieme sector;
- Ervaring met leiderschap, coaching en motivatie;
- Ervaring met navigatie- en communicatiesystemen;
- Goede beheersing van de Engelse taal;
- Kennis van ERP-systemen, bij voorkeur Navision;
- Ondernemerschap, commercieel inzicht en resultaatgerichtheid;
- Sterke communicatieve vaardigheden; Klantgericht, verantwoordelijkheidsgevoel, gedreven, besluitvaardig, communicatief, conceptueel;
- Bereid om te reizen (ongeveer 30% van de tijd);

Wat wij jou bieden:

- Een leuke baan in een organisatie met korte lijnen waar je kunt bijdragen aan de verdere groei van de afdeling en de organisatie;
Arbeidsvoorwaarden die passen bij jouw verantwoordelijkheden;
- Mogelijkheid om één dag per week thuis te werken;
- Minimaal 32 vakantiedagen en extra vakantiedagen indien je niet ziek bent;
- Reiskostenvergoeding (ons kantoor is goed bereikbaar met het openbaar vervoer, maar er is ook voldoende parkeergelegenheid);
- Toegang tot een gratis online trainingsplatform voor je eigen ontwikkeling;

- Pensioenregeling met een lage bijdrage;
- We organiseren regelmatig leuke activiteiten voor onze medewerkers.

Op zoek naar een uitdaging?

Solliciteer dan zo snel mogelijk en stuur je motivatie en cv naar recruitment@alphatronmarine.com. Heb je vragen over de functie of de sollicitatieprocedure? Neem dan contact op met onze HR-afdeling: +31(0)104534000.

Introductie: wij zijn Alpatron Marine

De ontwikkelingen in de maritieme wereld gaan razendsnel. Heel snel zelfs. Maar gelukkig geldt dat ook voor ons. Wij zijn er om bedrijven te helpen met innovatieve oplossingen die beter aansluiten op de technologie en mogelijkheden van vandaag. We creëren oplossingen die de markt vraagt en schepen nodig hebben. Als gerenommeerde leverancier van geïntegreerde brugoplossingen, vertegenwoordiger van toonaangevende merken in de sector en fabrikant van unieke complementaire producten, herdefiniëren we de toekomst van de oceaan-, offshore- en riviervaart. Alpatron Marine is een werkgever die gelijke kansen biedt. Wij zijn ervan overtuigd dat een divers personeelsbestand essentieel is voor ons succes. We nemen wervingsbeslissingen op basis van uw ervaring en vaardigheden. We waarderen uw passie om te ontdekken, te innoveren, te vereenvoudigen en te bouwen.

We werven graag zelf en hechten daarom geen waarde aan overnames.