

Ben jij toe aan een nieuwe uitdaging in de sales en heb jij affiniteit met bouw en techniek? Ben je daarnaast relatiegericht ingesteld en beschik je over goede communicatieve vaardigheden? Dan ben jij de perfecte kandidaat die wij zoeken!

Sales Manager

Omschrijving

Als sales manager vervul je een belangrijke rol binnen de organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het onderhouden van relaties met bestaande klanten en het werven van nieuwe klanten voor (turnkey) projecten wereldwijd. Jij brengt de wensen en behoeften van (potentiële) klanten in kaart en vertaalt dit samen met je collega's naar mogelijkheden. Elk project heeft zijn eigen uitdagingen en doordat alles maatwerk is, zorgt dit voor een gevarieerde en uitdagende werkomgeving. Een dynamiek waar internationale contacten samengaan met technisch gevarieerde projecten in een markt waar Nederland wereldwijd de absoluut leidende rol heeft verworven.

Je rapporteert in deze functie rechtstreeks aan de managing director en werkt nauw samen met jouw collega's; projectleiding, werkvoorbereiding, inkoop en productontwikkeling.

Dit vind je leuk om te doen

- Het in kaart brengen van de marktontwikkelingen en verzamelen van klant- en prospect informatie;
- Het benaderen van zowel nieuwe als bestaande klanten;
- Achterhalen van wensen en behoeften van (potentiële) klanten en hier proactief op inspelen;
- Het uitwerken van technische ontwerpen samen met collega's;
- Het uitwerken van de calculaties en offertes;
- Presenteren van (turnkey) oplossingen voor/aan klanten;
- Voeren van contractonderhandelingen en uitwerken offertes;
- Organiseren van beurzen
- Verzorgen van DMP sociale media en andere marketing/PR elementen

Hier herken jij jezelf in

Jij bent resultaatgericht ingesteld en houdt van technisch inhoudelijke uitdaging. Welk klantvraagstuk er ook is, jij bent degene die dit op een inventieve manier weet te vertalen naar mogelijkheden. Samen met jouw collega's zorg jij ervoor dat het project van begin tot het eind geregeld wordt en gestructureerd verloopt. Je hebt een flexibele en proactieve houding en vindt het leuk om (potentiële) klanten wereldwijd te bezoeken.

Dit heb je ook in huis:

- Minimaal 5 jaar werkervaring in een commerciële sales rol binnen de technische branche, het liefst in de verkoop van kapitaalgoederen;
- Ervaring met langlopende sales trajecten/turnkey projecten;
- Goede communicatieve vaardigheden zowel de Nederlandse als de Engelse taal;
- Je kunt goed samenwerken en vindt het leuk om (internationale) relaties op te bouwen;
- In het bezit van een hbo-diploma het liefste in de richting WTB of Bouwkunde;
- Commerciële ervaring of affiniteit;
- No-nonsense mentaliteit;

- Bereid om te reizen (gemiddeld 1 week per maand);
- Kennis van, of ervaring met koeling-, verwarming- en luchttechniek zijn een pre;
- Fulltime beschikbaar, 40 uur per week.

Arbeidsvoorwaarden

In de functie van sales manager krijg je wat je verdient:

- Een salaris dat past bij jouw werkervaring;
- 25 vakantiedagen en 5 ADV dagen op basis van fulltime dienstverband (40 uur per week);
- Mobiele telefoon, laptop;
- Pensioenregeling volgens bedrijfspensioenfonds Klein Metaal;
- Ruimte voor jouw ideeën;
- Collectieve verzekeringen;
- Jaarcontract met uitzicht op een vaste aanstelling;
- De mogelijkheid om jezelf te ontwikkelen en te groeien in je functie.

Dit zijn wij

Dutch Mushroom Projects bv is een internationaal opererend bedrijf en vervult een toonaangevende rol bij de wereldwijde realisatie van champignon- en composteringsprojecten. Wij zijn sterk in het ontwerpen en realiseren van complete projecten waarbij de gebouwen een belangrijk element vormen samen met de toelevering en ontwerp van klimaat installaties, computer regelsystemen, koel-, verwarming- en stoominstallaties, speciale inrichtingen en componenten voor de sector waaronder speciale machines. Behalve het hoofdkantoor in Horst, heeft DMP een vestiging in China.

Al onze installaties en projecten worden bij ons op kantoor tot in detail uitgewerkt en getekend. De productie wordt in het merendeel van de gevallen uitbesteed, voor een deel in Oost-Europa en Azië. Gemiddeld werken een twintigtal mensen voor onze organisatie. Een klein gedeelte van de productie vindt plaats in ons bedrijf. Met deze benadering wordt economisch optimaal geproduceerd, zijn we slagvaardig en lenig.

Bedrijfscultuur

Naast het salaris wat er maandelijks wordt overgemaakt zijn er nog veel meer goede arbeidsvoorwaarden. Je komt namelijk terecht in een professionele en ambitieuze organisatie waar jij als persoon centraal staat. De werkomgeving is prettig, hard werken gaat gepaard met veel plezier en gelach. Daarnaast is er ruimte voor gezamenlijke activiteiten, zoals uitjes met de collega's. Door de hoge betrokkenheid van alle medewerkers krijg je meteen het gevoel dat je in een warm bad stapt en erbij hoort. De lijnen zijn kort, en er wordt open en eerlijk gecommuniceerd.

Heb je interesse in deze functie of wil je meer weten? We vertellen je graag meer!

Contactpersoon

Ingrid Op het Veld

iophetveld@dutchmushroom.nl

077-3985525