



Veromatic
INTERNATIONAL

Area Sales Manager BeNeLux

DUTCH DESIGN COFFEE SYSTEMS



Area Sales Manager BeNeLux

De Area Sales Manager Benelux houdt zich bezig met indirecte verkoopactiviteiten (B2B sales) van de producten en diensten van Veromatic International B.V., het analyseren van deze markt en het onderhouden van de relaties met onze klanten in de Benelux en acquisitie van nieuwe klanten in dit target gebied.

Houding en gedrag

Door zijn professionele houding zorgt de Area Sales Manager BeNeLux dat zijn commerciële activiteiten naar behoren en tot volle tevredenheid van de klant worden uitgevoerd. Het betreft hierbij niet alleen de pure sales gerichte activiteiten, maar ook de hierbij behorende administratieve taken.

Taken van de Area Sales Manager BeNeLux:

- Is verantwoordelijk voor het onderhoud van zijn/haar bestaande relaties (consultive selling) en de acquisitie van nieuwe relaties in de BeNeLux.
- Hij/zij verzorgt het relatiebeheer in de meest brede zin van het woord - van acquisitie tot en met after sales service - en bewaakt de voortgang van gemaakte afspraken.
- Volgt de marktontwikkelingen en de ontwikkelingen bij de klanten en zorgt voor een tijdige actieve informatie-uitwisseling met interne afdelingen.
- Zorgt dat alle condities en afspraken met de klant tijdig, volledig en correct in de bedrijf applicaties (Infor/Customer 360) worden vastgelegd.
- Sluit samenwerkingsovereenkomsten af met nieuwe klanten en zorgt voor jaarlijkse invulling van het sales target met hen.
- Rapporteert maandelijks de gerealiseerde omzetten per salesregio en stelt een actieplan op bij achterblijvende resultaten.

Functie eisen Area Sales Manager BeNeLux

- Een HBO werk- en denkniveau.
- Minimaal 5 jaar B2B ervaring in de BeNeLux (België, Nederland, Luxemburg) is een vereiste.
- Inzicht in marktontwikkelingen in de verschillende toegewezen afzetgebieden (productdoelgroepen, regio's, Benelux landen).
- Kennis over concurrenten (automaten, doelgroepen, PMC's, prijzen, (markt)strategieën, USP's, etc).
- Communicatief sterk en een innemende persoonlijkheid (gunfactor).
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, zowel in woord als geschrift.
- Zelfstandig en gestructureerd kunnen werken.
- Internationaal georiënteerd en bereid tot reizen.
- Kennis van bedrijfsautomatisering en moderne communicatietechnieken met de klant (MS Office/ERP/CRM).

De competenties van de Area Sales Manager BeNeLux:

- Ondernemerschap (weet wat (potentiële) klanten aanspreekt);
- Sensitiviteit (kansen in de markt en omgevingsfactoren);
- Prestatiegericht (behalen van salesdoelstellingen);
- Representatief en gemakkelijk contacten leggen;
- Weet efficiënt gebruik te maken van (ondersteunende) bedrijfssystemen en (sales) technieken.

Arbeidsvoorwaarden

Op deze functie, met in begrip van salariering, is de C.A.O. voor het metaalbewerkingsbedrijf van toepassing. Communicatiemiddelen en vervoer worden ter beschikking gesteld.

Belangstelling?

Heb jij interesse voor deze functie? Neem dan contact op met hrm@veromatic.com.

Meer informatie over Veromatic International vindt je op onze website: www.veromatic.com