

SALESMANAGER

WIJ ZOEKEN EEN FULLTIME SALESMANAGER (M/V)

Als salesmanager bepaal je de planning, strategieën en acties om de verkoop en verkoopprocessen te verbeteren en daarmee verdere groei te realiseren. In deze rol is communiceren op verschillende niveaus en snel schakelen erg belangrijk.

WIE ZIJN WIJ

KGS is een familiebedrijf, vol met hardwerkende en toegewijde professionals. Wij zijn 's werelds toonaangevende fabrikant van flexibele diamantschuurmiddelen en gemetaliseerd gaas. KGS is continue bezig met het ontwikkelen van nieuwe producten en productietechnieken.

KGS is een internationaal bedrijf, dat in 1952 in Zwitserland werd opgericht. Vandaag is het bedrijf gevestigd in vele Europese landen, maar ook in Noord-Amerika, het Midden-Oosten, Singapore, India, China en Australië.

FUNCTIE

Als Salesmanager ben je verantwoordelijk voor het beheren en uitbouwen van bestaande relaties en prospects. Na een inwerkperiode, waarbij je de organisatie en producten leert kennen en vervolgens kennis maakt met bestaande klanten van KGS. Je weet bestaande relaties verder te versterken en uit te bouwen. Je onderzoekt uiteraard ook nieuwe (internationale) kansen en mogelijkheden. Je bent nauw betrokken bij de introductie van nieuwe producten en analyseert verschillende markten. Hierbij signaleer je de trends in de markt en weet je deze te vertalen naar concrete businessplannen en praktische uitvoerbare acties dit doe je in overleg met de commercieel directeur en het team.

WERKZAAMHEDEN

- Het leiding geven aan 3 accountmanagers en je bent hun motivator;
- Je analyseert verkoopcijfers- en resultaten en anticipeert hierop. Je bent marge, omzet en budgetverantwoordelijk;
- Je werkt actief samen met collega's op verschillende afdelingen binnen KGS DIAMOND en weet draagvlak te creëren voor jouw groeiplannen;
- Jouw klanten bevinden zich in Nederland en in het Noorden van Europa. Internationaal reizen is dan ook onderdeel van de functie;
- Je houdt je bezig met marketing en e-commerce.

OPLEIDING EN ERVARING

Je bent een commercieel talent met oprechte interesse in organisaties en mensen. Jouw persoonlijkheid en coaching skills maakt jou een inspirator voor jouw hele team! Daarnaast beschik je over;

- Een afgeronde HBO- opleiding, richting Commerciële economie/ International Business;
- Goede kennis van de Nederlandse en Engelse taal. Duits is een pré;
- Commerciële drive en passie voor technische producten;
- Bekend met office 365, Power Bi, Excel, ERP en CRM;
- Ervaring in de ijzerwarenbranche of natuursteensector is een pré.
- Ervaring met project software
- Goed begrip van mechanica, hydraulica, pneumatiek, basiskennis van elektriciteit en circuits

WAT BIEDEN WIJ JOU

Je komt te werken in een dynamische en prettige werkomgeving die veel ruimte en kansen biedt. Uiteraard horen bij deze functie ook een eigen laptop, auto van de zaak en een telefoon.

Wij bieden je de mogelijkheid om jezelf verder te ontwikkelen. Ook is er ruimte voor jouw creativiteit en om zelf initiatief te nemen. Daarnaast bieden wij:

- Een baan bij een internationale producent van diamantgereedschappen;
- Enthousiast team van collega's met een enorme drive;
- Een inspireerde werkomgeving, met korte lijnen en afwisselende werkzaamheden.
- Innovatieve organisatie die 'out of the box' kan denken
- Open communicatie
- Bedrijf met een sterke intrinsieke motivatie om te blijven groeien en ontwikkelen
- Flexibele werkgever

Vragen over deze vacature? Neem contact op met Marieka de Jong: m.dejong@kgs.swiss of 0525-683300

DE SOLLICITATIEPROCEDURE BESTAAT UIT:

- Selectie van kandidaten op basis van email + CV
- Telefonische kennismaking
- Eerste gesprek met HR
- Tweede gesprek met toekomstige collega's
- Contractvoorstel

Als je interesse hebt in deze vacature ontvangen wij graag een motivatiebrief en CV. Deze kan je versturen naar personeelszaken@kgsdiamond.com