

Manager Sales

Locatie: Vaassen (deels remote)

Dienstverband: 40 uur

Vacaturenummer: 26002

Functie

Als Manager Sales bij AVK Nederland ben jij de drijvende kracht achter de commerciële strategie welke je ontwikkelt en implementeert met toekomstgerichte verkoopplannen en door het vertalen van marktontwikkelingen naar concrete groei. Je leidt hierbij een ambitieus salesteam, bent sparringpartner in het MT en werkt nauw samen met marketing en operations om de klantgerichtheid naar een hoger niveau te tillen. Je rapporteert rechtstreeks aan de Managing Director van AVK Nederland.

Ben jij een strategische salesleider met visie, flair en een scherp oog voor commerciële kansen? Wil je bouwen aan een sterk team, impact maken op klantrelaties én bijdragen aan de koers van een organisatie die vooruit wil?

Dan past deze functie bij jou!

AVK Nederland is onderdeel van de AVK Groep, één van de belangrijkste producenten van appendages in de segmenten: water, gas, afvalwater, brandbestrijding en industrie. Het productprogramma bestaat uit een grote diversiteit aan afsluiters, brandkranen, koppelingen, straatpotten en accessoires die allemaal voldoen aan de hoogste normen qua veiligheid, duurzaamheid en kwaliteit. Door hun productievevestigingen én wereldwijd verspreide verkoopmaatschappijen staan zij dicht bij hun klanten. Zij leveren dan ook maatwerk en kunnen inspelen op elke specifieke wens en marktbehoefte. In Vaassen bevindt zich tevens een uitstekend uitgeruste fabriek met onder andere persstraten en lasrobots waar jaarlijks tienduizenden reparatieklemmen en ondersteuningsbussen geproduceerd worden.

Heb jij de betrokkenheid en de daadkracht die bij AVK Nederland past? Ontdek dan de vacature van Manager Sales!

Wat je gaat doen

Als Manager Sales ontwikkel en implementeer je de commerciële visie en strategie afgestemd op de organisatiedoelstellingen en de markt. Hieruit volgend stel je verkoopbudgetten op, bewaak je de voortgang en resultaten, stuur je bij waar nodig en rapporteer je daar tijdig over. Je geeft leiding aan het salesteam van AVK Nederland welke bestaat uit Verkoop Buitendienst (6 personen), Customer Service (1 Teamleider en 11 teamleden) en Project Sales (3 personen). Hierbij houd je rekening met de talenten, ambities en persoonlijkheden van de teamleden. Door goed te luisteren en te coachen,

weet je de mensen mee te krijgen en kun je het salesteam laten groeien. Je bent tevens verantwoordelijk voor het beheren en uitbouwen van key accounts en strategische klantrelaties waarbij je voorziet in de behoeften van de klant, onderhandelingen voert en complexe besluiten neemt. Je monitort en analyseert de marktdata en vertaalt deze naar een salesplan met concrete doelstellingen en meetbare KPI's. Waar nodig zorg je ervoor dat zaken procesmatig worden georganiseerd en vastgelegd in systemen. Je maakt onderdeel uit van het MT en draagt actief bij aan de strategische koers van AVK Nederland.

Wie je bent

Jouw sterk commercieel vermogen weet je effectief in te zetten. Je kunt goed luisteren en verbinden, zowel met klanten als met je teamleden. Je beschikt over coachend leiderschap en het vermogen om mensen te inspireren. Daarbij beschik je over strategisch inzicht, visie, ondernemerschap en een hands-on mentaliteit en ben je in staat om beslissingen en maatregelen door de ogen van het hoger management te begrijpen en uit te dragen. Je bent daadkrachtig maar beschikt tevens over het geduld en de sociale vaardigheden om mensen mee te krijgen. Je doet wat je zegt en toont eigenaarschap. Je vraagt door, kunt goed analyseren en bent leergierig.

Van jouw opleiding en ervaring verwachten we:

- Minimaal 5 jaar ervaring in een leidinggevende commerciële rol.
- HBO/WO werk- en denkniveau, bij voorkeur met een commerciële opleiding.
- Sterke communicatieve vaardigheden in Nederlands én Engels, in woord en geschrift.
- Ervaren salesmanager met een succesvol trackrecord in een vergelijkbare of aanverwante sector in een B2B-omgeving.

Wat wij jou bieden

Als Manager Sales kun jij rekenen op:

- Uitstekende primaire arbeidsvoorwaarden.
- Leaseauto, laptop, telefoon en bonusregeling.
- Goede pensioenregeling via Zwitserleven (6% eigen bijdrage).
- Hybride werken en veel ruimte voor eigen initiatief.
- Dertiende maand, 25 vakantiedagen + 12 ADV-dagen.
- Een organisatie die investeert in leiderschap, ontwikkeling en groei.
- Vrijdagmiddagborrels, broodjes bij omzetdoelen en maandelijkse traktaties.

Maak kennis met het bedrijf

AVK Nederland is een nuchtere, daadkrachtige organisatie met een internationale blik. Geen bureaucratie, maar korte lijnen, veel verantwoordelijkheid en ruimte voor jouw ideeën. Samen bouwen aan duurzame klantrelaties, innovatieve oplossingen en een sterke commerciële toekomst. Bij AVK streven ze naar een geweldige plek om te werken en daarom bieden zij uitdagende functies, een prettige werkomgeving en ontwikkelingsmogelijkheden. Zij zijn een gevarieerde groep van betrokken collega's en respecteren de wensen en ideeën van eenieder. Een gezonde werkomgeving en vitaliteit is voor hen belangrijk en daarom bieden ze fruit aan in de kantine, organiseren ze regelmatig sportieve activiteiten, wordt het volgen van opleidingen gestimuleerd en heeft iedereen op kantoor een zit-sta bureau. AVK Nederland is al 40 jaar een succesvolle onderneming, mede doordat zowel de klant als de medewerkers op de eerste plaats komen.



Hofstraat 8
3401 DE IJsselstein
www.why-search.nl
info@why-search.nl

TEL 085 - 21 00 312
KVK 71192093
BTW NL8586.16.178.B.01
IBAN NL85KNAB0257508155

Interesse?

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie opnemen met Stefan van Grieken. S.van.grieken@why-search.nl en/of 06 46615016.