

Blåkläder

SALESMANAGER ACCOUNT TEAM NL

Locatie: Geheel Nederland

Dienstverband: Fulltime

Vacaturenummer: 25045

Functie

In deze functie als Salesmanager Account Team NL ligt de focus op het managen van de sales in geheel Nederland. Daarnaast kom je zelf ook bij dealers met als doel het verder uitbouwen van hun bestaande business en pak je ook leads op voor prospect dealers en prospect eindgebruikers. Je maakt hiervoor een salesplan en voert deze ook uit. Je zult in deze rol de rechterhand zijn van de Salesmanager Nederland en daar nauw mee samenwerken.

Wil jij samen met jouw Account Team een sterk merk vertegenwoordigen van 's werelds leidinggevende fabrikant van werkkleding en wil je onderdeel zijn van een hechte organisatie die er steeds keihard voor gaat?

Dan past deze functie bij jou!

Blåkläder is een familiebedrijf die sinds 1959 werkkleding produceert in zijn eigen fabrieken. Ondertussen is Blåkläder actief in 24 verschillende landen, gaande van de USA, Europa tot en met Japan.

Heb jij de gedrevenheid en eigenzinnige persoonlijkheid die bij Blåkläder horen en ben je toe aan een volgende stap? Ontdek dan de vacature van Salesmanager Account Team NL!!

Wat je gaat doen

Je richt je hoofdzakelijk op het aansturen van 5 accountmanagers en 2 salespromotors die verspreid zijn over 5 regio's en zorgt ervoor dat zij goed voorbereid, gemotiveerd en doelgericht de markt te benaderen door de relaties met de bestaande dealers, potentiële dealers en eindgebruikers te onderhouden en uit te bouwen. Je geeft daarbij de benodigde ondersteuning, draagt kennis over en zorgt ervoor dat het Account Team succesvol opereert en de mensen zich goed blijven ontwikkelen. De Salesmanager Account Team NL heeft de target van Blåkläder NL. Je werkt hierbij nauw samen met jouw collega's en houdt je klantdata en salesresultaten goed bij in het CRM-systeem. Verder houdt je de Salesmanager Nederland goed op de hoogte van de voortgang door activiteiten- en resultatenrapporten in te dienen, zoals maandelijkse en jaarlijkse analyses. Daarnaast houd je de concurrentie in de gaten door actuele marktinformatie te verzamelen over prijzen, producten, levertijden, merchandisingtechnieken en doe je aanbevelingen voor veranderingen in producten.

Wie je bent

Je bent een energieke, servicegerichte en verbindende relatiebouwer die ervoor gaat om de business uit te breiden. Je kunt schakelen met alle niveaus binnen een onderneming en snapt dat het belangrijk is om de gehele organisatie te kennen. Dit geldt zowel binnen Blåkläder als bij de dealer en eindgebruiker. Daarbij ben je een open communicator, zelfstandig, sociaalvaardig, flexibel en proactief. Je bent leergierig, wilt alles weten en zorgt dat je altijd goed voorbereid naar een afspraak gaat. Je bent toegankelijk voor jouw Account Team, signaleert snel en acteert tijdig op wat er speelt en met jouw positieve houding weet je alles in goede banen te leiden.

Van jouw opleiding en of ervaring verwachten we:

- HBO werk- en denkniveau.
- Meerdere jaren verkoop en leidinggevende ervaring in een buitendienstfunctie.
- Ervaring in de work wear branche is een grote pre, bij voorkeur met eindgebruikers.
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.

Wat wij jou bieden

Als Salesmanager Account Team NL kun je rekenen op:

- Een marktconforme verloning.
- Een laptop, een gsm en een bedrijfswagen.
- Een gedegen inwerktraject.
- Een sterk en hecht team die er keihard samen voor gaat en waarmee ze jaarlijks samen enkele leuke teamactiviteiten doen.

Blåkläder is een vooruitstrevend en ondernemend bedrijf met een familiegevoel. Bij hen heb je alle gelegenheid om je te ontwikkelen zover je wilt met de vaardigheden die je hebt.

Maak kennis met het bedrijf

Blåkläder is een familiebedrijf dat, met hun lokale touch, een lange weg heeft afgelegd om de grote wereld van werkkleding over te nemen. Ze zijn een internationaal hechte groep van ongeveer 350 familieleden in 16 verschillende landen die diversiteit, bedrijfscultuur, duurzaamheid en kwaliteit bij alles wat ze doen bovenaan de prioriteitenlijst plaatsen. Vanuit hun hoofdkantoor in Svenljunga (Zweden) doen ze alles van productontwikkeling, logistiek en opslag tot marketing. Grote delen van het totale assortiment worden geproduceerd in hun fabrieken in Azië.

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.