

VACATURE

SALES DIRECTOR NOUVION B.V. (M/V/X)

Zie jij overal kansen in?

Dan zoeken wij jou!

Over deze functie:

Als Sales Director voor de Benelux ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitvoeren van strategische plannen om verkoopdoelstellingen te behalen en ons klantenbestand uit te breiden. Deze rol is cruciaal voor het versterken van onze positie in de B2B-markt, het opbouwen van solide relaties met belangrijke zakelijke klanten en het identificeren van nieuwe zakelijke kansen binnen de regio.

Wat heb jij?

- Aantoonbare ervaring als Sales Director of een vergelijkbare leidinggevende functie in de meubelindustrie of een gerelateerde B2B-sector.
- Uitstekende leidinggevende en team management vaardigheden, met een track record van het bereiken van verkoopdoelstellingen.
- Een proactieve en gedreven aanpak met een duidelijke focus op de klant
- Bewezen vermogen om commercieel gerichte beslissingen te nemen
- Een uitdagende en verantwoordelijke functie in een dynamische en internationale omgeving.
- Sterke kennis van het zakelijke klimaat en de marktdynamiek in de Benelux.

Wat ga je doen?

- Je bent verantwoordelijk voor het leiden, ontwikkelen en uitbreiden van ons verkoopteam in de Benelux. Je doel is om een krachtig team te vormen dat onze verkoopdoelstellingen overtreft.
- Je bent bekend met de marktontwikkelingen in de meubelindustrie en weet daarom verkoopstrategieën te ontwikkelen en je aan budgetten te houden;
- Het opbouwen en uitbreiden van het klantenbestand en zorgen voor een sterke aanwezigheid.
- Groei realiseren en verkoopdoelstellingen halen.
- Het strategische verkoopplan implementeren.
- Sterke, langdurige klantrelaties opbouwen en bevorderen - vooral met Key Accounts.

- Bijdragen aan het uitbreiden van de verkoopactiviteiten binnen de Benelux door gebruik te maken van het ontwikkelde verkoop- en segmentatiemodel. Dit omvat individuele verkoopdoelstellingen voor alle klanten en prospects.
- Service verlenen aan bestaande klanten, orders binnenhalen en nieuwe klanten werven door het plannen van dagelijkse werkschema's.
- Samen met het Management ben je verantwoordelijk voor nieuwe producten en sta je in contact met de R&D afdeling.
- Deze functie is gevestigd in Nederland en rapporteert aan de CEO.

Wat krijg je daarvoor terug?

- Concurrerend salaris met prestatie gerelateerde bonussen.
- Flexibele werkregelingen, inclusief opties om op afstand te werken.
- Een dynamische en ondersteunende werkomgeving waar je kunt groeien en een grote impact kunt hebben.
- Een auto van de zaak, een moderne technische uitrusting.
- Mogelijkheden voor professionele ontwikkeling en promotie binnen het bedrijf.
- Een kans om samen te werken met een team van gepassioneerde mensen die kwaliteit en innovatie hoog in het vaandel hebben staan.

Waar?

Bij Nouvion in Uden, een enthousiaste meubelfabrikant met nationale- en internationale contacten. Vanuit onder andere de eigen fabriek in Polen vinden onze stijlvolle meubelen van hoge kwaliteit hun eigen weg door heel Europa via meer dan 1.600 verkooppunten.

Dit wil je!

Mail je sollicitatiebrief, en CV naar: o.cieszkowski@nouvion.de

Houd er rekening mee dat we door het grote aantal sollicitaties dat we momenteel ontvangen helaas niet in staat zijn om in dit stadium van het proces individuele feedback te geven aan elke kandidaat.

Als uw sollicitatie succesvol is, nemen wij te zijner tijd contact met u op.