

SITECH Nederland

Sales Manager

Locatie: Asten

Dienstverband: Fulltime

Functie

SITECH Nederland is dé specialist in GPS- en machinebesturingsoplossingen voor grondverzet en infra. Vanwege het vertrek van een gewaardeerd collega zoekt SITECH Nederland een nieuwe Sales Manager die het salesteam gaat aansturen en verder gaat bouwen aan commerciële groei en professionalisering.

Als Sales Manager geef je direct leiding aan drie regionale accountmanagers (waarvan één key accountmanager) en een productspecialist Machinebesturing. Je maakt deel uit van het managementteam en bent eindverantwoordelijk voor het commerciële ritme, het welzijn van het team en de behaalde resultaten. Je optimaliseert processen, ontwikkelt verkoopstructuren en speelt een centrale rol in de transitie naar een vernieuwd businessmodel.

Ben jij een commercieel leider met visie, die energie krijgt van coachen, verbeteren en groeien? Dan is dit jouw kans.

Wat je gaat doen

Als salesmanager geef je direct leiding aan het salesteam en coach je hen in hun dagelijkse werkzaamheden, met als doel hun effectiviteit en klantgerichtheid te vergroten. Je zorgt voor een verdere professionalisering van de verkoop overleggen en borgt een structurele opvolging van gemaakte afspraken en acties. Daarnaast neem je het voortouw in de digitalisering van verkoopprocessen, waarbij je onder andere de implementatie en optimalisatie van het ERP-systeem Microsoft Dynamics begeleidt.

Je ontwikkelt een helder en gestructureerd offerte- en orderproces, zodat de werkdruk op het verkoopteam vermindert en de doorlooptijden worden verkort. Tegelijkertijd houd je continu vinger aan de pols wat betreft marktontwikkelingen en weet je deze te vertalen naar concrete commerciële kansen. Je onderhoudt proactief relaties met leveranciers en OEM-dealers, en draagt zo bij aan sterke partnerships en een gezond leveranciersnetwerk.

Een belangrijke pijler binnen jouw rol is het aansturen van de commerciële transitie naar een nieuw businessmodel. Je werkt hierin intensief samen met andere afdelingen, in het bijzonder met het bedrijfsbureau, om een integrale aanpak te waarborgen en de commerciële strategie organisatiebreed te laten landen

Wie je bent

Je bent een inspirerende leider die mensen weet te motiveren en in beweging te brengen. Met een scherp oog voor structuur, proces en resultaat til jij het salesteam naar een hoger niveau. Je combineert strategisch denken met daadkracht, en je weet hoe je mensen meeneemt in verandering.

Van jouw opleiding en ervaring verwachten we:

- Minimaal hbo werk- en denkniveau.
- 5+ jaar ervaring in een leidinggevende commerciële rol.
- Affiniteit met of ervaring in de grondverzetbranche.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.
- Ervaring met Microsoft Dynamics ERP is een pré.
- Je woont binnen één uur reistijd van Asten.

Wat wij jou bieden

Als Sales Manager kun jij rekenen op:

- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en eigen initiatief.
- Een informele, professionele werksfeer in een groeiende organisatie.
- Een salaris dat past bij deze verantwoordelijke functie.
- Uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden zoals een leaseauto, een jaarlijkse bonusregeling en 32 vakantiedagen.

Maak kennis met het bedrijf

SITECH Nederland is dé specialist op het gebied van GPS- en machinebesturingsoplossingen in het grondverzet. Vanuit Asten levert het bedrijf kwaliteitsproducten en diensten die haar klanten helpen om hun projecten sneller, slimmer en duurzamer uit te voeren. SITECH Nederland gelooft in de kracht van verbinding tussen de digitale wereld en het bouwproject.

SITECH Nederland maakt deel uit van een dynamische sector waar innovatie, precisie en efficiency centraal staan. Met een team van betrokken specialisten bouwt men dagelijks aan duurzame klantrelaties en technologische vooruitgang.

Interesse?

Ben je enthousiast geworden over deze rol? Neem dan contact op met Henk Westerduin via h.westerduin@why-search.nl of +31 6 15 63 18 04.