

FUNCTIEPROFIEL

Arbon
Business Development manager

Aanjager met focus op de industrie



Standplaats:

RHENEN

1. ARBON

Arbon in Rhenen bestaat sinds 1995 en is een sterk groeiende importeur en voorraadhoudende groothandel voor een aantal toonaangevende fabrikanten van slangen, klemmen, appendages, afsluiters en koppelingen. Met internationale topmerken als Trelleborg, JCS HI Grip, Eschbach/OSW, Feuervogel, ITAP, Alfaflex, Alfagomma en Merlett staat kwaliteit voorop.

Met Trelleborg, Eschbach, Alfaflex, Alfagomma hebben zij excellente slangenleveranciers in huis met een zeer breed scala aan producten. Voor een aantal slangen hebben zij exclusiviteit. Met JCS Hi grip hebben zij de top van de slangklemmen tot hun beschikking en is Arbon hun verkoopkanaal in de Benelux. Feuervogel levert Duitse degelijkheid als het om storkoppelingen gaat en Itap is een van de grotere fabrikanten van kranen en kleppen uit Italië. Met dit portfolio kunnen zij slagvaardig de klanten bedienen die zich in diverse marktsegmenten bevinden, zoals de agro (handel en OEM), tuinbouw, handel, bouw, brandweer/brandbeveiliging en industrie die vervolgens bediend worden met Europese kwaliteitsproducten.

Kernwaarden van Arbon zijn kennis, kunde, duidelijkheid en servicegerichtheid. Arbon is een platte organisatie met hele korte lijnen. De cultuur is open en no-nonsense. Arbon hecht aan lange termijnrelaties met klanten en leveranciers.

Naar de website: <https://www.arbonagenturen.nl>

Plaats in de organisatie

U rapporteert aan de algemeen directeur en werkt nauw samen met de commerciële organisatie die naast de algemeen directeur bestaat uit een accountmanager agro en een commerciële verkoopbinnendienst die met drie medewerkers de agro, tuinbouw en industrie ondersteunt.

2. FUNCTIE

De functie van Business Development manager is een nieuwe positie die gestalte geeft aan de ambitieuze groeiambities van Arbon binnen bestaande segmenten en nieuwe segmenten zoals de industrie.

3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- verantwoordelijk voor de verdere naamsbekendheid en de uitbouw van het marktsegment industrie in Nederland.
- genereert nieuwe business en optimaliseert bestaande relaties.
- bewerkt actief de markt middels plan, ziet en benut kansen , acquireert, prospecteert, is verkoop gedreven en houdt vast aan doelstellingen.
- volgen van trends en ontwikkelingen in de markt.
- kijkt breed naar kansen en segmenten binnen de industrie zoals bijvoorbeeld luchttechniek, gas-techniek, machinefabrieken, straaltechniek , compressors, dakdekkers, technische groothandels etc.

4. PROFIEL, COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN

- hbo werk- en denkniveau en relevante commerciële ervaring binnen de industrie of handel en affiniteit met techniek.
 - werkt op basis van plan met budget, prognose, winstverwachting en rendement.
 - frisse blik, gunfactor, heeft gevoel voor win/win-situaties en komt afspraken na.
 - gewend om met CRM-systemen te werken
 - gewend om op diverse niveaus binnen organisaties te communiceren, van directie tot werkvloer.
 - ambitieus en mogelijkheden tot doorgroei
-
- analytisch
 - commercieel/ondernemend
 - resultaatgericht
 - klantgericht
 - teamspeler en samenwerkingsgericht
 - gedreven en energiek; schakelt snel
 - oplossingsgericht en flexibel
 - creatief
 - plannen en organiseren

5. Arbon BIEDT U

Een functie met goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden waaronder een premievrij pensioen. Een leaseauto maakt deel uit van de arbeidsvoorwaarden.



CONTACT

Voor vragen kunt u contact opnemen met:
mr. Erik Batenburg, 06-12479826