



BELJON  
WESTERTERP

## FUNCTIEPROFIEL

### Herz Nederland Commercieel Manager

**“energieke en resultaatgerichte ondernemer en bouwer”**



**Standplaats: Emmeloord**

#### 1. HERZ

Herz Armaturen is een van de toonaangevende Europese fabrikanten van afsluiters en fittingen voor verwarming, koelgas en sanitaire toepassingen. Producten van Herz Armaturen worden in Europa gemaakt en staan bekend om hun hoge technische niveau. Het brede productassortiment van Herz Armaturen omvat bijna alle benodigde producten om moderne verwarmings- en koelsystemen te bouwen.

Naast producten van hoog niveau biedt Herz Armaturen een geavanceerde service die de klant helpt bij het creëren van moderne engineering voor gebouwbeheer. De organisatie overtreft graag de verwachtingen en is zo ingericht dat er snel geschakeld kan worden. Door net dat stapje extra zetten zorgt zij voor enthousiaste klanten. Dat de producten van Herz betrouwbaar en van hoge kwaliteit zijn is vanzelfsprekend; de toegevoegde waarde zit dus ook in haar service. Herz is toegankelijk, kent haar klanten goed en denkt proactief mee in wat voor haar klanten de meest slimme en energiezuinige oplossing is.

Herz Nederland is onderdeel van de internationaal opererende Herz groep met wereldwijd circa 4.000 medewerkers en het hoofdkantoor in Wenen, Oostenrijk. De Herz-groep is actief in 100 landen.

Zie ook: [www.herz.nl](http://www.herz.nl)

#### Plaats in de organisatie

De commercieel manager heeft de leiding over de Nederlandse organisatie van Herz en is hiervoor P&L verantwoordelijk. Herz Nederland bestaat uit twee accountmanagers in de buitendienst en een officemanager. Alle logistiek rondom bestellingen inclusief facturatie worden vanuit het hoofdkantoor in Wenen afgehandeld. De commercieel manager legt verantwoording af aan de sales director van Herz Armaturen.

#### 2. DE FUNCTIE

Als commercieel manager ben je verantwoordelijk voor alle commerciële activiteiten van Herz Nederland en de daaruit voortkomende operationele en organisatorische zaken. Je hebt het totaaloverzicht over de lopende business en zorgt daarbij voor een optimale inzet van de medewerkers, zowel op kantoor (de back-office) als in de verkoop. Je bent verantwoordelijk voor de



commerciële, financiële en organisatiedoelstellingen van Herz Nederland. Je zorgt dat je weet wat er in de markt en bij je klanten speelt zodat je hierop in kan spelen. Je zet dit om in (jaar)plannen en draagt dit breed uit in het bedrijf middels visie en doelstellingen.

Je weet wat er gebeurt in het bedrijf en je bent in staat om de processen te analyseren en verder te optimaliseren. Je geeft inspirerend leiding aan het team van deskundige medewerkers en je hebt oog voor hun ambities en persoonlijke ontwikkeling. Gezamenlijk bouw je aan een zo efficiënt en klantgericht mogelijke organisatie om zo een optimaal opererend verkoopapparaat te creëren.

Je draagt zorg voor heldere en adequate rapportages aan de sales directeur in Wenen en informeert haar periodiek over lopende zaken zodat eenvoudig besluitvorming kan plaats vinden.

Op commercieel gebied wil Herz Nederland niet langer alleen de traditionele markten van de groothandel en installateurs/loodgieters bewerken maar ook nieuwe wegen inslaan van bijvoorbeeld de projectontwikkelaars, bouwbedrijven, architecten en woningcorporaties. De commercieel manager is verantwoordelijk voor deze transitie en gaat daarin ook zelf als voorbeeld en als boegbeeld voorop.

### 3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Eindverantwoordelijk voor de realisatie van de commerciële, financiële en organisatie-doelstellingen;
- Ontwikkelen van een visie en strategie ten aanzien van de producten, de markt, de klanten en de organisatie;
- Inrichten van een doeltreffende, marktgerichte en succesvolle commerciële organisatie;
- Opstellen van budgetten en KPI's voor de medewerkers en zorgen dat deze nagestreefd worden;
- Bewaken van het overzicht van de commerciële activiteiten en de organisatie inzicht geven in de resultaten;
- Leiding geven aan de medewerkers op een zodanige wijze dat zij opgeleid, toegerust en gemotiveerd zijn voor hun taak, er een prettige sfeer en klimaat heerst en de doelstellingen gerealiseerd worden;
- Actieve rol in sales & commercie: boegbeeld van de Nederlandse organisatie en tevens verwerven van nieuwe klanten en omzet;
- Bewaken van de voortgang en overige afgesproken doelstellingen. Stuur bij waar nodig.
- Waarborgen van de kwaliteit, continuïteit, ontwikkeling en bedrijfszekerheid van het bedrijf;
- Oplossen van operationele knelpunten.

### 4. COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN

Je beschikt minimaal over een HBO werk- en denkniveau opgedaan door bij voorkeur een afgeronde en relevante (technisch/commerciële) opleiding. Daarnaast heb je kennis en ervaring in sales en accountmanagement, bij voorkeur bij een organisatie actief in de verwarmings- of verkoelingsindustrie. Je verdiept je in de business van het bedrijf waardoor je een goede sparringpartner bent voor de klant. Hiermee leg je de basis voor een jarenlange samenwerking.



BELJON  
WESTERTERP

Denk hierbij aan de volgende aspecten voor een succesvolle invulling van de functie:

- Je combineert de strategische visie op commercie met je technische achtergrond en je hands on mentaliteit;
- Je bent daadkrachtig en gedreven en behaalt gestelde doelen (en meer);
- Je bent kritisch op je werk, accuraat en je pikt zaken snel op;
- Je bent een natuurlijk 'verbinder', wekt vertrouwen, bent open, eerlijk en transparant;
- Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden en je hebt overtuigingskracht;
- Je hebt commercieel inzicht waarmee je vooruit durft te kijken;
- Je staat dicht bij de werkvloer en je voelt je thuis binnen een bedrijf met een praktisch ingestelde en informele bedrijfscultuur.
- Je weet je uitstekend uit te drukken in het Engels, zowel mondeling als schriftelijk.

## 5. HERZ BIEDT JE

Dienstverband: fulltime 40 uur per week;  
Arbeidsvoorwaarden: goede passende arbeidsvoorwaarden die aansluiten bij een functie van dit niveau binnen een internationale organisatie.

Je krijgt de gelegenheid om bij te dragen aan de verdere ontwikkeling en professionalisering van Herz in Nederland. Daarmee geef je ook verder vorm aan je eigen ontwikkeling binnen een prachtig bedrijf wat je volop kansen en ruimte biedt.



## CONTACT

Voor vragen kun je terecht bij:  
Geert-Jan Plette - senior consultant  
06 - 22421363  
[geertjan.plette@beljonwesterterp.nl](mailto:geertjan.plette@beljonwesterterp.nl)