



BELJON
WESTERTERP

FUNCTIEPROFIEL

AVK Ravestein
area sales manager Benelux

Voor AVK Gummi en AVK Ravestein



Standplaats: Waalwijk en vanuit home office

1. AVK Ravestein

AVK Ravestein te Waalwijk is binnen de AVK groep (circa 5000 werknemers) onderdeel van de AVK Gummi divisie in Denemarken, waarbij AVK Ravestein hoogwaardige rubber componenten voor overige specialistische technische producten produceert en AVK Gummi een breed pallet producten voor onder andere de water- en energiesector, de voedingsmiddelenindustrie en de gezondheidszorg produceert. Betrouwbaarheid, professionaliteit, samenwerking, innovatie en kwaliteit zijn belangrijke waarden.

AVK's producten zijn ontworpen volgens de belangrijkste internationale normen en worden verkocht in meer dan 90 landen over de hele wereld.

Naar de website: <https://avkgummi.dk> en avkravestein.nl

Plaats in de organisatie

De area sales manager Benelux rapporteert rechtstreeks aan de commercieel directeur van AVK Gummi in Denemarken en werkt nauw samen met de algemeen directeur van AVK Ravestein. In beide organisaties wordt de area sales manager Benelux ondersteund door backoffice, engineering, operations en andere disciplines.

Er zijn 4 area sales managers voor Europa die in Denemarken hun standplaats hebben, 1 in de USA en enkele in China.

De kandidaat zal in Denemarken een uitgebreide training krijgen inzake klant- en producttoepassingen elastomeren en productietechnologie.

De area sales manager Benelux zal daarna 1x per maand / 1x per 2 maanden naar Denemarken afreizen voor contact met de directie, het bijwonen van interne sales meetings met de andere area sales managers en strategische sales overleggen met de directie Denemarken en Nederland.

2. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Op basis van verkoopstrategie verantwoordelijk voor de ontwikkeling en het beheer van nieuwe klanten en bestaande klanten in de Benelux. Klanten zijn OEM's, zoals producenten of machinefabrieken etc.
- Verantwoordelijk voor marktontwikkeling en segmentatie in de diverse markten.
- Verantwoordelijk voor business development en het verder opzetten en uitbouwen van de verkooporganisatie.
- Verantwoordelijk voor de realisatie van de strategische en commerciële doelstellingen en omzet, marge, en klanttevredenheid.
- Analyseren van (technische) eisen en wensen van de klant en vertalen naar commerciële klantgerichte oplossingen.
- In staat zijn om dmu's te bewerken en nauw samen te werken met inkoopteams en engineering teams aan kantzijde.
- Het uitwerken en opvolgen van offertes en het opstellen van sluitende verkoopcontracten.

3. PERSOONLIJKE KWALITEITEN en COMPETENTIES

- Hbo werk- en denkniveau (bijvoorbeeld werktuigbouw en/of andere technische of commerciële opleiding) , relevante commerciële ervaring binnen een btb omgeving in de brede industrie (bijvoorbeeld kunststoffen, plastics of andere sectoren).
- Technische affiniteit.
- Goede beheersing van de Engelse taal.
- Ondernemend, commercieel, gevoel voor kansen en business development.
- Strategisch en conceptueel sterk.
- Klant- en resultaatgericht.
- Communicatief, samenwerkingsgericht en organisatiebewust.
- Gedreven, energiek, bevlogen.
- Probleemoplossend en initiatiefrijk.
- Ambitueus.

4. AVK RAVESTEIN BIEDT JE

Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden. Een prettige, warme en informele werksfeer.



CONTACT

Voor vragen kun je contact opnemen met:

Mr. Erik Batenburg - senior consultant regio West

06-12479826

erik.batenburg@beljonwesterterp.nl