

FUNCTIEPROFIEL

AquaCell
Commercial Manager

Realiseren van optimalisatie en groei



Standplaats:

Joure

1. AQUACELL

AquaCell is marktleider in Nederland op het gebied van waterontharders voor de B2C-markt. Als dochteronderneming van het Amerikaanse moederbedrijf Culligan bevindt de organisatie zich met meer dan 70 enthousiaste professionals in een fase van indrukwekkende groei.

AquaCell verkoopt en installeert waterontharders in heel Nederland en biedt daarbij persoonlijke service en onderhoud op maat. De afdeling Commercie bestaat uit de teams Verkoop Binnendienst, Verkoop Buitendienst en Marketing. In totaal telt de afdeling 30 tot 40 collega's, maar eigenlijk zit commercie bij iedere AquaCell-medewerker in het bloed.

Sinds 2020 is AquaCell onderdeel van Culligan, één van de grootste spelers op het gebied van waterbehandeling ter wereld. Al meer dan 85 jaar richt Culligan zich op het leveren van schoon, gefilterd en zacht water. Duurzaamheid, welzijn en het bieden van een uitzonderlijke consumentenbeleving: dat is waar ze voor gaan. Met 35 verschillende merken is het bedrijf in 90 landen vertegenwoordigd, en door steeds nieuwe ontwikkelingen bouwt het bedrijf zijn marktbereik internationaal steeds verder uit.

Naar de website: [https:// www.aquacell-waterontharder.nl](https://www.aquacell-waterontharder.nl)

Plaats in de organisatie

Als Commercial Manager geef je leiding aan de teamleiders en seniors van de Verkoop Binnendienst en de Verkoop Buitendienst, en aan de directe collega's van het team Marketing. Je maakt deel uit van het Management Team (MT), dat naast jou bestaat uit de Managing Director, de HR Manager, de Business Controller en de Operations Manager. Je rapporteert rechtstreeks aan de Managing Director.

2. FUNCTIE

Met je daadkrachtige en besluitvaardige persoonlijkheid doe je als Commercial Manager een forse duit in het zakje als het gaat om het realiseren van de groeiambities van AquaCell en Culligan. Je stelt de commerciële koers van de organisatie vast, stuurt bij waar nodig en draagt bij aan een gestroomlijnde samenwerking met de andere afdelingen binnen AquaCell. Je stuurt je Commercie-collega's aan en zorgt voor het optimaliseren van alle commerciële activiteiten. Samen met de andere MT-leden draag je de volledige verantwoordelijkheid voor de koers en resultaten van de organisatie, uiteraard in afstemming met Culligan.

Als Commercial Manager vorm je dé schakel tussen de markt en de organisatie. Je vertaalt je visie op de markt en je commerciële strategie naar concrete plannen, waarbij AquaCell zich op dit moment richt op één hoofdproduct: de AquaCell-waterontharder. In de toekomst komen daar mogelijk gerelateerde producten en diensten bij. Je werkt nauw samen met je collega's van de teams Verkoop Binnendienst, Verkoop Buitendienst, Marketing en een nieuw op te zetten team.

Je houdt ervan je afdeling elke dag sterker te maken en geeft je collega's graag een enthousiaste boost. Je bevordert hun ontwikkeling door ze de ruimte te geven zelf keuzes te maken en verantwoordelijkheid te dragen. Door helder richting te geven en gebruik te maken van data, creëer je focus en help je bij het nemen van de juiste beslissingen. Je hebt in deze functie dus ook een coachende rol. En, last but not least: je houdt de commerciële vibe voortdurend levendig in alle lagen van de organisatie.

3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Je bent eindverantwoordelijk voor de alle commerciële activiteiten binnen AquaCell.
- Als MT-lid ben je medeverantwoordelijk voor de P&L en KPI's.
- Je ontwikkelt een duidelijke visie op de wateronthardingsmarkt voor consumenten en ontwikkelt een converterende commerciële strategie.
- Je analyseert markten, trends en kansen, signaleert knelpunten en bedreigingen en rapporteert hierover aan het MT.
- Je signaleert productinnovaties en techniekontwikkelingen in de markt en rapporteert hierover aan de afdeling R&D, zodat ze kunnen worden vertaald naar commerciële acties.
- Je ziet kansen en ontwikkelingen in de markt en vertaalt die naar concrete producten en product-marktcombinaties.
- Je vertaalt tactische en strategische plannen naar operationele plannen voor de commerciële teams.
- Je optimaliseert alle bedrijfsprocessen binnen de afdeling Commercie.
- Je stuurt de teams Verkoop Binnendienst, Verkoop Buitendienst en Marketing aan en begeleidt je collega's in hun ontwikkeling.
- Je werkt nauw samen en zoekt voortdurend afstemming met de afdeling Operations.
- Je maakt actief gebruik van data en bijbehorende dashboards.

4. PROFIEL

- Je beschikt over ten minste hbo werk- en denkniveau.
- Je hebt een relevante opleiding richting commercie en/of bedrijfskunde afgerond.
- Je hebt ervaring in een B2C-salesomgeving, eventueel ook in de B2B.
- Je hebt ruime leidinggevende en commerciële ervaring.
- Bekendheid met de installatiemarkt? Top, dat is een pre!
- Je hebt affiniteit met techniek en natuurlijk met marketing.
- Je hebt ervaring met en kennis van ERP- en CRM-systemen.
- De Nederlandse en Engelse taal spreek en schrijf je absolutely fabulous.
- Je kunt bijna niet wachten je mouwen op te stropen voor deze uitdagende rol.

5. COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN

- Je bent ondernemend en klant- en marktgericht.
- Je geeft leiding op een mens- en resultaatgerichte manier.
- Je vindt het leuk om collega's te coachen en sterker te maken in hun rol.
- Je bent communicatief sterk.
- Je stuurt op samenwerking.
- Je hebt een nuchtere hands-on-mentaliteit, net als je collega's bij AquaCell.

6. DIT BIEDT AQUACELL

Een uitdagende functie in een groeiende en dynamische organisatie, met goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden. Je inschaling is marktconform en afhankelijk van de kennis en ervaring die je meebrengt. Een leaseauto? Check!



Voor vragen kun je contact opnemen met:

Ineke de Ridder
06-27898844