

Sales Manager

Ben jij een gedreven professional met een scherp oog voor zakelijke kansen en een passie voor klantrelaties? Wil jij een sleutelrol spelen in het ontwikkelen en binnenhalen van grote corporate accounts en bijdragen aan de groei van onze organisatie? Dan zijn wij op zoek naar jou!

Wie zijn wij?

Securitech Detection & Verification B.V. is een innovatieve, actieve onderneming. Wij leveren document verificatie apparatuur en producten voor forensisch onderzoek in de meest brede zin van het woord. Al ruim 30 jaar hebben wij een internationaal gevestigde naam op het gebied van de ontwikkeling, advisering en verkoop van detectie- en verificatie apparatuur en aanverwante hoogwaardige producten.

Wie zoeken wij?

Als Sales Manager ben je verantwoordelijk voor het verder ontwikkelen van onze positie in de markt. Je bouwt en onderhoudt relaties met grote corporate klanten, onderzoekt nieuwe markten, en speelt in op kansen zowel nationaal als internationaal. Daarnaast zorg je ervoor dat je team gemotiveerd en opgeleid blijft om optimale prestaties te leveren.

Jouw verantwoordelijkheden

- **Ontwikkelen en beheren van corporate accounts:** Je identificeert, benadert en onderhoudt relaties met grote corporate klanten. Je bent verantwoordelijk voor het uitbreiden van ons klantportfolio en het maximaliseren van de klanttevredenheid.
- **Marktontwikkelingen volgen en kansen identificeren:** Je speelt actief in op signalen uit de markt en onderzoekt de mogelijkheden van nieuwe afzetmarkten, zowel nationaal als internationaal.
- **Initiëren van verbeteringen en activiteiten:** Je draagt proactief nieuwe initiatieven aan die de productiviteit verhogen en bijdragen aan de groei van onze omzet. Je komt met innovatieve oplossingen om onze concurrentiepositie te versterken.
- **Kwaliteits- en contractperformance evaluatie:** Je voert regelmatig inventarisaties uit van het kwaliteitsniveau bij opdrachtgevers, analyseert de contractperformance en identificeert knelpunten, bedreigingen en kansen.
- **Strategische planning en uitvoering:** Je ontwikkelt een heldere strategie voor het accountmanagement en vertaalt deze naar concrete doelen. Vervolgens draag je zorg voor de uitvoering hiervan, waarbij je nauwgezet monitort en bijstuurt waar nodig.
- **Motiveren en coachen van medewerkers:** Je stuurt en motiveert je team op basis van gemaakte afspraken, persoonlijke ontwikkelplannen en de resultaten van opleidingen en trainingen. Je helpt hen hun prestaties te verbeteren en te excelleren in hun rol.

Wij vragen:

- Minimaal 5 jaar ervaring in een vergelijkbare rol.
- Sterke commerciële en strategische vaardigheden.
- Ervaring met het aansturen en coachen van medewerkers.
- Uitstekende communicatieve en onderhandelingsvaardigheden.
- Vermogen om nieuwe marktkansen te identificeren en te benutten.
- Resultaatgericht, proactief en innovatief.

Wat bieden wij?

- Een fulltime baan in een groeiend bedrijf
- Salaris van €5.000,- tot €8.000,- per maand
- 25 vakantiedagen
- Goede pensioenregeling (50/50)
- Laptop, telefoon en auto van de zaak
- Bonusregeling
- Elke dag lunch van de zaak en wekelijks een gezellige vrijdagmiddagborrel!

Contactinformatie

Mocht dit interessant voor je zijn of wil je meer informatie? Neem contact op met Candace Knevel via personeelszaken@securitech.nl of via 013 5114636.