



 **Agidens**

Country Manager

Gorinchem 

40 uur per week 

LUKE
Recruits.

*People
first.
Digital
first.*



Over Agidens

Agidens is een toonaangevende technologische partner die zich richt op het leveren van geïntegreerde oplossingen in procesautomatisering, validatie en compliance. De organisatie ondersteunt bedrijven in strategische sectoren zoals Life Sciences, Food & Beverage, Chemie en Energie bij het optimaliseren van hun productieprocessen. Daarbij combineert Agidens diepgaande technische expertise met innovatieve softwareoplossingen, waaronder MES-systemen, productiebeheerssoftware en digitale transformatietrajecten. Tot de klanten behoren onder andere Pfizer, TotalEnergies, Neuhaus, Nestlé, Farm Frites, Alken-Maes, Westmalle, 3M en Cargill. Projecten variëren van afgebakende opdrachten tot volledige greenfieldtrajecten. Het merendeel van de projecten heeft een omvang tussen de €200.000 en €500.000, waarbij grote projecten rond het miljoen liggen. De gemiddelde doorlooptijd is ongeveer één jaar.

Met een geschiedenis van meer dan 75 jaar en een team van ruim 600 specialisten is Agidens uitgegroeid tot een internationale speler. Het hoofdkantoor is gevestigd in Zwijndrecht (Antwerpen), met bijkantoren in Nederland, Spanje en Mexico. In 2024 nam Agidens het Spaanse Automatisatie Girona (AUGI) over, waarmee het 70 experts in discrete automation toevoegde aan de organisatie. Deze overname past binnen de internationale groeistrategie van het bedrijf.

Agidens houdt zich niet alleen bezig met de engineering van oplossingen, maar begeleidt ook de volledige implementatie bij de klant, zelfstandig of in samenwerking met externe partners. Als erkend partner van Siemens en Rockwell werkt de organisatie met toonaangevende technologieën om duurzame, klantgerichte oplossingen te realiseren. De activiteiten van Agidens zijn ondergebracht in drie businessunits: Automation, Digital en Validatie & Testing. De organisatie wordt ondersteund door centrale diensten zoals HR, Procurement en Finance.

Hoewel Agidens in Nederland nog minder bekendheid geniet onder de huidige naam, is het bedrijf actief bezig met het versterken van zijn positie op de Nederlandse markt. Voorheen stond het bekend als Egemin. Agidens maakt deel uit van de groep Ackermans & van Haaren en heeft haar commerciële koers aangescherpt met een sterke focus op marktontwikkeling en klantgerichtheid.

Ondernemerschap, autonomie en een open cultuur vormen de kern van de organisatie. Medewerkers krijgen veel ruimte om initiatief te nemen en daadwerkelijk impact te maken. Agidens is geen logge multinational, maar een dynamische en wendbare organisatie die sterk investeert in haar mensen en innovatie.

Voor meer informatie: www.agidens.com/nl

De functie in het kort

Als Country Manager ben je hét gezicht van Agidens binnen de businessunit Automation & Digital in Nederland. Je geeft richting aan de commerciële ontwikkeling en bent verantwoordelijk voor de dagelijkse aansturing van het team (33 FTE). Waar de nadruk in België al ligt op schaal en volwassenheid, is er in Nederland ruimte om te bouwen, structureren en groeien.

Enerzijds richt je je op het detecteren van nieuwe projecten en het ontwikkelen van duurzame relaties binnen sectoren als Life Sciences, Food & Beverage, Energie en Fine Chemicals. Value based selling staat centraal in jouw aanpak. Je begrijpt de kern van de uitdagingen binnen de procesindustrie en weet hoe je daar met multidisciplinaire oplossingen op inspeelt. Je volgt de markt op de voet, bouwt een sterk netwerk op en schakelt moeiteloos tussen strategisch denken en concrete actie.

Anderzijds combineer je commercieel inzicht met mensgericht leiderschap. Je bent zichtbaar voor het team, werkt nauw samen met collega's in België en vertaalt de internationale koers naar de Nederlandse praktijk. Daarmee speel je een sleutelrol in de verdere professionalisering en positionering van Agidens in Nederland.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Leiden, coachen en ontwikkelen van het Nederlandse team (~33 FTE), met focus op prestatie, samenwerking en eigenaarschap;
- Opstellen en uitvoeren van een commerciële strategie voor Nederland, gericht op marktaandeelgroei;
- Je treedt op als trusted advisor, brengt klantbehoeften scherp in kaart en vertaalt deze naar waarde-gedreven automatiseringsoplossingen zoals PLC, E&I, MES en digitale systemen;
- Je fungeert als commercieel boegbeeld: bezoeken van klanten, identificeren van nieuwe kansen en sturing geven aan salestrajecten;
- Intensieve samenwerking met het Belgische hoofdkantoor en zorgdragen voor consistente toepassing van processen en kwaliteitsnormen;
- Eindverantwoordelijk voor de P&L van de Nederlandse business unit.



"We zijn een organisatie die sterk technisch gedreven is. Onze mensen halen hun energie uit de inhoud en de technische uitdagingen van projecten. Maar we zijn nog onvoldoende een sales-gedreven organisatie. Specifiek in Nederland horen we dat collega's zich soms onvoldoende verbonden voelen met het Belgische moederbedrijf. We zoeken daarom iemand die de groep op sleeptouw kan nemen en de verbinding met België kan versterken."

Hedwig Maes, CEO van Agidens

Jouw plek binnen de organisatie

Als Country Manager Nederland geef je direct leiding aan een aantal teamleaders en stuur je via hen indirect een team van 33 medewerkers aan. Dit team bestaat uit engineers, projectleiders en salescollega's. Je standplaats is in eerste instantie Gorinchem, maar vanaf januari 2026 verhuist de locatie naar Sliedrecht.

Je rapporteert aan een van de directieleden en werkt daarbij nauw samen met je Belgische collega's. Zo sla je de brug tussen de lokale organisatie en het internationale hoofdkantoor en waarborg je dat de Nederlandse activiteiten stevig ingebed blijven in de bredere strategie van Agidens.

Wat jij meebrengt

Je bent een verbindende leider met commerciële flair, die energie krijgt van het bouwen aan teams en het uitrollen van een groeiplan. Je voelt je thuis in een ondernemende omgeving waar ruimte is om initiatieven te ontplooiën.

Daarnaast breng je het volgende mee:

- Een afgeronde hbo- of wo-opleiding in een technische richting, zoals Elektromechanica, Automatisering of Technische Bedrijfskunde;
- Minimaal 5 jaar ervaring in een commerciële leiderschapsrol;
- Aantoonbare ervaring in het succesvol laten groeien van een business of businessunit;
- Een bewezen trackrecord in solution selling of consultatieve verkoop van complexe automatiseringsprojecten;
- Grondige kennis van automatiseringstechnologie (zoals PLC, MES en E&I) en inzicht in industriële processen;
- Uitstekende beheersing van zowel de Nederlandse als de Engelse taal;
- Vermogen om een team te inspireren, te transformeren en te laten groeien;
- Strategisch inzicht met de capaciteit om plannen om te zetten in actie;
- Sterke communicatieve vaardigheden en organisatiesensitiviteit;
- Bereidheid om frequent aanwezig te zijn op kantoor en regelmatig naar het hoofdkantoor in België te reizen.



Resultaatgebieden beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

Competenties beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaald kunnen worden.

Resultaatgebieden | Wat

Lijnmanagement

Resultaat: optimale onderlinge afstemming van activiteiten van medewerkers gericht op het realiseren van de organisatiestrategie

Te realiseren door: het leiden van, het beslissen over en het beoordelen van activiteiten van medewerkers binnen een organisatie(onderdeel).

Verkoop

Resultaat: maximalisering van financieel rendement.

Te realiseren door: het leveren van diensten en/of producten tegen een vastgestelde of overeengekomen prijs en randvoorwaarden

Strategie

Resultaat: behoud of versterking van de legitimiteit en/of marktpositie van de eigen organisatie.

Te realiseren door: het ontwikkelen van de lange termijn organisatiedoelstellingen en het uitzetten van hoofdlijnen waarlangs deze doelstellingen bereikt moeten worden

Gedragcompetenties | Hoe

Leidinggeven

Richting en sturing geven aan medewerkers in het kader van hun taakvervulling; stijl en methode van leidinggeven aanpassen aan betrokken medewerker/groep medewerkers en situatie.

Ondernemerschap

Bereid tot actie. Blijft niet stilzitten als er iets moet gebeuren, maar gaat, na het maken van een actielijst/plan, meteen aan de slag.

Netwerken

Het opbouwen van relaties die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.

Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van juiste argumenten en methode in combinatie met flexibel kunnen acteren als je standpunt anders gezien wordt door de anderen.

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten. Hiernaast kun je ook met teleurstellingen omgaan.

Besluitvaardigheid

Beslissingen nemen door middel van ondernemen van acties of zich vastleggen door middel van het uitspreken van oordelen..

Werken bij Agidens: dit mag je verwachten

Agidens biedt jou de kans om een sleutelrol te spelen in een strategisch groeverhaal van de Nederlandse vestiging. Je krijgt de vrijheid en verantwoordelijkheid van een ondernemer, ondersteund door de slagkracht van een internationale organisatie met stevige technische expertise.

Je kunt rekenen op uitstekende arbeidsvoorwaarden, waaronder:

- Een bruto jaarsalaris tot €156.000 OTE;
- Een representatieve leaseauto;
- Netto onkostenvergoeding van €20 per maand;
- Vakantietoeslag van 96% van je maandsalaris
- iPhone en laptop van de zaak;
- Thuiswerkvergoeding tot maximaal €120 netto per jaar (via declaratie aan het einde van het jaar);
- Uitgebreide pensioenregeling met 2/3 werkgeversbijdrage en 1/3 werknemersbijdrage;
- Aanvullende WGA-hiaat- en WIA-verzekeringen;
- Maar liefst 37 vakantiedagen: 20 wettelijke vakantiedagen, 13 ADV-dagen en 4 bovenwettelijke vakantiedagen;
- 7 betaalde feestdagen en een collectieve sluiting tussen kerst en nieuwjaar;
- Flexibele werktijden en mogelijkheid tot hybride werken;
- Regelmatige teambuildingsactiviteiten met collega's.

INTERESSE?

Neem contact op met Amber Galestien via
+31 6 18 66 43 66 of ambergalestien@luke.nl

www.luke.nl

