



Sales Manager Nederland

Hoofdkantoor Kerkstoel in Grobbendonk



40 uur per week





Over Kerstoel

Kerkstoel 2000+ maakt deel uit van de Kerkstoel Groep. Sinds hun oprichting zijn ze uitgegroeid tot een gerenommeerd bedrijf op het gebied van breedplaten en dubbele wanden. Wat is het geheim van hun succes? Hun jarenlange ervaring, knowhow, voortdurende innovatie en investeringen. Maar vooral – hun 170 medewerkers, die de basis van het bedrijf vormen.

Vandaag de dag is Kerkstoel 2000+ één van de Europese marktleiders in prefab beton. Hun locatie in Grobbendonk – die bovendien 9001, 14001 en 45001 ISO-gecertificeerd is – is gespecialiseerd in de productie van (geïsoleerde) dubbele en massieve wanden.

Bij Kerkstoel 2000+ heerst een no-nonsense en collegiale cultuur, waar vakmanschap en samenwerking centraal staan. Medewerkers krijgen de ruimte om zich te ontwikkelen en mee te denken over verbeteringen en innovaties. Er is een sterke focus op veiligheid, kwaliteit en duurzaamheid, maar ook op teamspirit en betrokkenheid. Hierdoor voelen mensen zich gewaardeerd en maken ze samen het verschil.

Meer informatie vind je hier:

<https://kerkstoel2000.be/en/home>



De functie in het kort

Jouw impact als Sales Manager Nederland

Als Sales Manager Nederland breng je de Nederlandse markt verder in kaart en bouw je deze actief uit. Naast het onderhouden en verdiepen van de bestaande relaties, richt je je op het vergroten van het marktaandeel door nieuwe klanten en projecten aan te trekken. In deze zelfstandige rol combineer je ondernemerschap met de kracht van een gerenommeerd en innovatief familiebedrijf achter je. Je krijgt de kans om de commerciële koers in Nederland mede vorm te geven en zo direct impact te hebben op de groei en positionering van Kerkstoel in de bouwsector.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je identificeert nieuwe marktkansen door gedetailleerde marktanalyses uit te voeren;
- Je ontwikkelt en implementeert gerichte verkoopstrategieën om de positie van de producten op de Nederlandse markt te versterken;
- Je analyseert concurrentie en trends om strategische beslissingen te ondersteunen;
- Je zoekt actief naar en benadert potentiële klanten, zoals bouwbedrijven, aannemers, architecten en projectontwikkelaars. Je bouwt en onderhoudt sterke, duurzame klantrelaties;
- Je verstrekt technisch advies en ondersteuning aan klanten over de toepassingen en voordelen van de prefab betonnen elementen van Kerkstoel;



"Kerkstoel kenmerkt zich door een nuchtere, collegiale en toekomstgerichte cultuur, waarin vakmanschap, samenwerking en innovatie centraal staan."

Vincent Kerkstoel | CEO

- Je begeleidt het verkoopproces van offerte tot contractondertekening;
- Je vertegenwoordigt Kerkstoel op beurzen, evenementen en netwerkbijeenkomsten om hun producten en diensten te promoten;
- Je rapporteert regelmatig aan het hoofdkantoor over de voortgang van salesactiviteiten;
- Je werkt samen met het interne team om klantbehoeften te vervullen en leveringen te coördineren.

Jouw plek binnen de organisatie:

Je werkt zelfstandig en haalt energie uit ondernemen en het verder ontwikkelen van nieuwe marktkansen. In deze pioniersrol rapporteer je rechtstreeks aan de CEO. Je werkt voornamelijk vanuit huis en bent gemiddeld één dag per week aanwezig op het hoofdkantoor in Grobbendonk (België).

Wat jij meebrengt

Je bent een ondernemend en resultaatgericht persoon die energie krijgt van het opbouwen en uitbreiden van markten. Je combineert sterke communicatieve en commerciële vaardigheden met doorzettingsvermogen, zelfstandigheid en het vermogen om duurzame relaties op te bouwen en te onderhouden.

- Minimaal 5 jaar ervaring in een vergelijkbare commerciële rol binnen de bouw- of prefab sector;
- Een bestaand netwerk binnen de Nederlandse bouwsector is een sterke pre;
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal, zowel in woord als geschrift;
- Je hebt beschik over goede kennis van prefab betonnen elementen en hun toepassingen in de bouwsector;
- Helder en transparant in communicatie, durft kritisch te zijn en geeft tegengas waar nodig;
- Je haalt energie uit het genereren van nieuwe business en het binnenhalen van nieuwe klanten;
- Je bent bereid om regelmatig te reizen binnen Nederland en naar het hoofdkantoor in België.

En bovenal heb je een winnaarsmentaliteit, doorzettingsvermogen en bewezen track record met het behalen van sales targets.



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

Accountmanagement

Resultaat: behoud of verhoging van financieel rendement.

Te realiseren door: het behouden van bestaande markten of het verwerven van nieuwe markten of marktaandelen.

Verkoop

Resultaat: maximalisering van financieel rendement. Te realiseren door: het leveren van diensten en/of producten tegen een vastgestelde of overeengekomen prijs en randvoorwaarden.

Relaties

Resultaat: zakelijk voordeel aanwijsbaar toe te schrijven aan persoonlijke contacten met anderen. Te realiseren door: het opbouwen en onderhouden van contacten met collega's, klanten en/of vertegenwoordigers van organisaties.

Gedragcompetenties | Hoe

Ondernemerschap

Signaleren en zakelijk afwegen van kansen in de markt zowel voor bestaande als nieuwe producten/diensten; risico's aangaan teneinde zakelijk voordeel te behalen.

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.

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 andere te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van de juiste argumenten en methode.

Initiatief

Kansen signaleren en ernaar handelen. Liever uit zichzelf beginnen dan passief afwachten.

Vasthoudendheid

Bij een bepaald actieplan of opvatting blijven, totdat het beoogde doel bereikt is of ophoudt redelijkerwijze bereikbaar te zijn.

Werken bij Kerkstoel: dit mag je verwachten

Een fulltime positie binnen een stabiel en financieel gezond familiebedrijf dat behoort tot de Europese marktleiders in prefab beton. De bedrijfscultuur van Kerkstoel wordt gekenmerkt door professionaliteit, samenwerking en een sterke focus op kwaliteit, innovatie en duurzaamheid.

- Een bruto (vast) jaar salaris tot €70.000,-;
- Een zeer aantrekkelijke bonusregeling;
- Vakantiegeld;
- Pensioenregeling;
- Een dertiende maand;
- Mogelijk om freelance of in loondienst te treden;
- 25 vakantiedagen;
- Bij vaste aanstelling lease auto, telefoon en laptop.

INTERESSE?

Neem contact op met Daniëlle van Gaal via 06-50010025 of daniellevangaal@luke.nl

www.luke.nl

