



Head of International Sales

Venlo 

40 uur per week 



*People
first.
Digital
first.*



Over Leolux

Leolux staat sinds 1934 bekend om eigentijds design, hoogwaardige afwerking en onovertroffen comfort. Leolux is een toonaangevende producent van designmeubelen die met vakmanschap en oog voor detail volledig in eigen huis worden vervaardigd.

Achter het merk schuilt een sterke cultuur van vakmanschap, creativiteit en toewijding. Leolux hecht waarde aan langdurige samenwerkingen, zowel met ontwerpers als met medewerkers, en stimuleert een open en vooruitstrevende werkcultuur waarin innovatie en ambacht hand in hand gaan. Het is een omgeving waar design, duurzaamheid en mensgerichtheid centraal staan.

Elk meubel wordt op bestelling vervaardigd, met oog voor detail en kwaliteit. Dankzij een breed scala aan modellen, materialen, kleuren en comfortopties biedt Leolux zijn klanten de mogelijkheid een uniek en persoonlijk meubel samen te stellen.

In samenwerking met internationale topontwerpers ontstaat een onderscheidende collectie die karakter geeft aan elk interieur. Naast het premiummerk Leolux omvat de Leolux Furniture Group ook de labels Pode, Evidence en Leolux LX, elk met een eigen signatuur binnen het hogere segment.

Als Nederlands familiebedrijf is Leolux uitgegroeid tot de grootste fabrikant van designmeubelen in Nederland. Het merk combineert decennialange ervaring met een toekomstgerichte visie op comfort, duurzaamheid en vormgeving.

Voor meer informatie: <https://www.leolux.nl/>



De functie in het kort

Jouw impact als Head of International Sales

Als Head of International Sales ben je de drijvende kracht achter de commerciële strategie in de DACH-regio, België en Frankrijk. Je krijgt de verantwoordelijkheid om de internationale salesorganisatie te professionaliseren en strategisch te versterken. In deze markten ligt aanzienlijk groeipotentieel dat jij samen met je team gaat benutten. Je vertaalt de overkoepelende strategie naar concrete plannen en acties en bent de sleutel tot het realiseren van de internationale groeiambities van Leolux.

In deze rol ben je een bouwer en een coach. Je stapt in op een strategisch belangrijk moment en krijgt de kans om echt impact te maken. Je geeft leiding aan een ervaren team dat behoefte heeft aan richting, structuur en versterking van samenwerking. Door jouw leiderschap, executiekracht en strategisch inzicht zorg je voor een professioneel en toekomstbestendig dealernetwerk, een gedisciplineerd en effectief salesproces, en een cultuur die gericht is op vertrouwen, samenwerking en resultaat.

Inhoud van de functie

- Leidinggeven aan en ontwikkelen van het internationale salesteam België, Frankrijk, Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland en overige exportmarkten;
- Je bent verantwoordelijk voor het onderhouden en versterken van klantrelaties en het actief acquireren van nieuwe klanten in de internationale markten;
- Ontwikkelen en implementeren van internationale verkoopstrategieën met een sterke focus op groei;
- Coördineren van marketing- en verkoopcampagnes naar de markt in samenwerking met het marketingteam;
- Je werkt intensief samen met het Sales Team in de thuismarkt Nederland om kennis te delen, synergie te creëren en de internationale aanpak te versterken;



"Leolux kent een cultuur waarin vakmanschap, design en innovatie samenkomen binnen een mensgerichte, vooruitstrevende werkomgeving."

- Verantwoordelijk voor het realiseren van commerciële doelstellingen en omzet-KPI's in alle internationale markten;
- Fungeren als de stem van de markt binnen de organisatie en het actief delen van marktinzichten met de directie en andere stakeholders;
- Actief bijdragen aan strategieontwikkeling en besluitvorming als lid van het Commercieel Management Team (Com-MT), met directe rapportagelijn aan de CCO.

Jouw plek binnen de organisatie

Als Head of International Sales ben je verantwoordelijk voor 7 FTE met de focus op de internationale markt. Je rapporteert aan de CCO en bent onderdeel van het commerciële MT. De standplaats van deze rol is Venlo en daarnaast ben je veel onderweg naar internationale klanten.

Wat jij meebrengt

Leolux zoekt een Head of International Sales die de organisatie gaat helpen in de volgende fase. Een bouwer die energie krijgt van het creëren van structuur en het coachen van een team naar succes. Je combineert strategisch inzicht met een hands-on mentaliteit en bent in staat om mensen te inspireren en mee te nemen in de nieuwe koers.

Verder kun jij je vinden in de onderstaande eisen:

- Afgeronde hbo of wo opleiding;
- Tenminste 7 jaar ervaring in een internationale commerciële leidinggevende rol, bij voorkeur in de meubel- of designsector;
- Je hebt een bewezen track record in het vergroten van het retail marktaandeel;
- Je bent communicatief vaardig in het Nederlands en Engels zowel in woord als in geschrift;
- Beheersing van de Duitse en Franse taal is een pre;
- Bereidheid om internationaal te reizen;
- Je hebt kennis op het gebied van CRM en het automatiseren van salesprocessen.



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

Advies

Resultaat: oplossing van problemen die aan de behoeften van belanghebbenden beantwoordt. Te realiseren door: het verschaffen van informatie over aanpak van problemen vanuit specifieke kennis, vaardigheden of ervaring.

Verkoop

Resultaat: maximalisering van financieel rendement. Te realiseren door: het leveren van diensten 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

Netwerken

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

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.

Overtuigingskracht

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

Besluitvaardigheid

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

Organisatiesensitiviteit

Onderkennen van invloed en gevolgen van eigen beslissingen of activiteiten op andere onderdelen van de organisatie; onderkennen van belangen van andere onderdelen van de eigen organisatie.

Leidinggeven

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

Werken bij Leolux: dit mag je verwachten

Je komt terecht in een ambitieuze organisatie, waar samenwerken hoog in het vaandel staat. Je krijgt de verantwoordelijkheid om de internationale salesorganisatie vorm te geven en direct bij te dragen aan het toekomstige succes. Je werkt nauw samen met een gedreven directie en wordt onderdeel van een organisatie die volop in beweging is.

Daarnaast biedt Leolux:

- Uitstekende primaire arbeidsvoorwaarden;
- 8,33% vakantietoeslag;
- Een variabele beloningsstructuur gekoppeld aan KPI's;
- Leaseauto, laptop en mobiele telefoon;
- 24 vakantiedagen;
- 19 ADV dagen;
- Pensioenregeling.

INTERESSE?

Neem contact op met Daniëlle via
+ 31 6 50010025 of daniellevangaal@luke.nl

www.luke.nl

