



 **Agidens**

Project Sales Manager

Gorinchem 

40 uur per week 



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

Jouw impact als Project Sales Manager

Als Project Sales Manager ben jij de drijvende kracht achter de commerciële groei van Agidens in Nederland binnen de businessunit Automation & Digital. Je opereert niet als traditionele verkoper, maar als strategisch adviseur die langdurige klantrelaties opbouwt en waardevolle totaaloplossingen verkoopt. Vanuit een consultatieve benadering breng je de behoeften en uitdagingen van de klant helder in kaart en vertaal je deze naar technische automatiseringsoplossingen die echte waarde creëren. Je richt je op het detecteren van nieuwe projecten en het ontwikkelen van duurzame relaties binnen sectoren als Life Sciences, Food & Beverage, Energie en Fine Chemicals. Dit doe je op verschillende niveaus, van C-level tot operations en procurement. Daarbij focus je op complexe vraagstukken in de procesindustrie, waarbij je conceptueel meedenkt over oplossingen op het gebied van procesengineering, E&I, automatisering en software (zoals PLC, SCADA, MES en databaseer). In deze strategische rol bouw je actief aan je eigen salesplan, onderhoud je een gezonde pijplijn en grijp je kansen in de markt. Je werkt nauw samen met een team van technische experts die je ondersteunen bij het opstellen van offertes en klantgerichte adviezen. Met jouw ondernemersmentaliteit en autonome werkwijze weet je de juiste verbanden te leggen en langetermijnrelaties uit te bouwen. 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.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je ontwikkelt en voert een strategisch salesplan uit voor de Nederlandse markt, met focus op new business en het verbreden van de klantenportefeuille.
- 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 bouwt actief aan een solide salespipeline en beheert het volledige verkoopproces van eerste contact tot het sluiten van de deal.
- Je werkt intensief samen met technische experts, projectmanagers en collega's uit het salesteam om overtuigende en multidisciplinaire offertes te creëren.
- Je brengt het Nederlandse team in beweging en bouwt actief aan een hechte samenwerking met het Belgische moederbedrijf, waarbij je het wij-gevoel binnen de internationale organisatie versterkt.



"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

Het totale salesteam van Agidens, actief in België en Nederland, bestaat uit 11 medewerkers. Het team is verdeeld over vijf externe en zes interne salesprofessionals. In Nederland wordt de nieuwe Project Sales Manager de enige externe salescollega op locatie, ondersteund door één internal salesmedewerker op het Nederlandse kantoor. Je standplaats is in eerste instantie Gorinchem, maar vanaf januari 2026 verhuist de locatie naar Sliedrecht. Ondanks de geografische spreiding functioneert het team als één geheel en komt het wekelijks samen om kennis en voortgang te delen. De Project Sales Manager rapporteert aan Sales Director Peter Cox en wordt bij het uitwerken van offertes ondersteund door technische experts. Daarnaast kunnen ook engineers uit operations betrokken worden om klanten of prospects inhoudelijk te adviseren. Sinds 2022 is er binnen Agidens een transformatie ingezet waarbij salesmanagers uit verschillende businessunits zijn samengebracht onder één centrale salesdirectie. Deze structuur stimuleert samenwerking, kennisdeling en een meer geïntegreerde commerciële aanpak over de landen en afdelingen heen.

Wat jij meebrengt

Je past perfect binnen de ambitieuze en ondernemende cultuur van Agidens. Je bent een verbinder die de technisch gedreven organisatie kan meenemen in een commerciële transformatie en de Nederlandse vestiging op de kaart zet. Je gedijt in een omgeving waar je autonomie krijgt om te bouwen en impact te maken. Je bent een zelfstarter met een hoge mate van discipline.

Daarnaast breng je het volgende mee:

- Een afgeronde hbo- of wo-opleiding in een technische richting, zoals Elektromechanica, Automatisering of Technische Bedrijfskunde
- Minimaal 3 tot 5 jaar ervaring in een technisch-commerciële rol met lange verkoopcycli
- 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
- Natuurlijk leiderschap, ondernemerschap en een sterke commerciële drive
- Je doorgrondt snel de belangen en drijfveren van klanten en stemt je stijl af op hun behoeften om zo effectief en doelgericht tot een deal te komen.
- Uitstekende beheersing van zowel de Nederlandse als de Engelse taal
- Je voert met flair en overtuiging gesprekken op verschillende niveaus, tot en met C-level.
- Je werkt graag zelfstandig en stuurt jezelf op resultaat. Je weet wat nodig is om je doelen te bereiken en gaat daar vol voor. Je hebt een sterke drive om actief bij te dragen aan de groei en verdere diversificatie van Agidens.



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: verhoging van financieel rendement.

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

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.

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

Initiatief

Mogelijkheden herkennen en daar acties op uit zetten; zelf-starter in plaats van passief afwachten en kijken wat er op je afkomt.

Netwerken

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

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.

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.

Samenwerken

Een actieve bijdrage leveren aan een gezamenlijk resultaat of probleemoplossing, ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is.

Werken bij Agidens: dit mag je verwachten

Agidens biedt jou de kans om een sleutelrol te spelen in een strategisch groeiverhaal 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. Een grondig inwerktraject en de nauwe samenwerking met een ervaren team zorgen ervoor dat je met vertrouwen kunt bouwen aan succes.

Je kunt rekenen op uitstekende arbeidsvoorwaarden, waaronder:

- Een competitief vast bruto maandsalaris tussen €5.500 en €6.667, afhankelijk van kennis en ervaring
- Een aantrekkelijke variabele bonus via het Sales Incentive Plan, met een on-target kwartaal variabel salaris van 30%
- Een representatieve leaseauto binnen een TCO-budget van €1.060 per maand (afzien is niet mogelijk)
- 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 in overleg
- Regelmatige teambuildingsactiviteiten met collega's
- De kans om op termijn door te groeien naar een bredere leiderschapsrol

INTERESSE?

Neem contact op met Patrick Heesakkers via +31 6 18 66 32 29 of patrickheesakkers@luke.nl

www.luke.nl

