

New Tech N.V. is in een snelgroeïende, internationaal georiënteerde onderneming met een ambitieus team. Op professionele wijze werken wij aan een optimale dienstverlening voor onze klanten. Wij bieden specialistische oplossingen op het gebied van airconditioning, ventilation en refrigeration. Klanttevredenheid hebben wij hoog in het vaandel staan.

Ben jij een ervaren Sales & Marketing Manager met oog voor detail? Heb je aantoonbare ervaring met het behalen van targets, neem je initiatief en verantwoordelijkheid en kan je snel schakelen? Dan kan jij binnenkort ons team versterken als:

Sales & Marketing Manager

Functie-inhoud:

1. Analyseert de marketing- en verkoopkansen van nieuwe en bestaande retaillocaties, met aandacht voor kosteneffectiviteit.
2. Stelt prijsstrategieën, kortingen en promoties vast.
3. Bewaakt klantvoorkeuren en marktontwikkelingen.
4. Monitort salesactiviteiten en prestaties ten opzichte van targets.
5. Bezoekt filialen en/of distributiepartners om relaties te versterken en prestaties te beoordelen.
6. Zorgt voor naleving van bedrijfsrichtlijnen, inclusief veiligheids- en kwaliteitsnormen.
7. Leidt en coördineert verkoopactiviteiten en stimuleert teamresultaten.
8. Behandelt escalaties en klachten met betrekking tot verkoop en service.
9. Analyseert operationele verkoopdata en stelt rapportages op.
10. Stuurt landelijke Sales Supervisors en hun teams aan.
11. Plant, organiseert en leidt trainingen en prestatie-evaluaties.
12. Plant en coördineert commerciële activiteiten en zorgt voor correcte gegevensverwerking.
13. Bereidt budgetten voor en beheert goedgekeurde kosten.
14. Coacht collega's in complexe salestrajecten.
15. Werkt samen met afdelingshoofden en management om productinformatie, klant-specifieke eisen en commerciële strategieën af te stemmen.
16. Coördineert werkplanning en zorgt voor optimale personeelsinzet bij Retail-activiteiten (indien van toepassing op de organisatie).
17. Forecast klantvraag en bepaalt assortiment, productmix en volumes.
18. Waarborgt correcte administratieve verwerking van verkopen en transacties in Business Central.



Jouw competenties:

1. Deductief redeneren
2. Mondelinge en schriftelijke communicatie
3. Probleemanalyse & probleemoplossend vermogen
4. Beheersing van vreemde talen, met name Engels
5. Klantgerichtheid (intern & extern)
6. Administratieve nauwkeurigheid
7. Actief luister- en leervermogen
8. Analytisch vermogen & besluitvaardigheid
9. Kritisch denken
10. Overtuigingskracht & presenteren

ICT-kennis en vaardigheden:

1. Customer Relationship Management software
2. Video Conferencing software (Microsoft Teams & Zoom)
3. Spreadsheet Software (Excel)
4. Enterprise Resource Planning Software (Business Central)

Opleidingseisen

1. Minimaal 5 jaar ervaring in Sales & Marketing, waarvan minimaal 2 jaar in leidinggevende rol.

Wij bieden:

1. Een uitdagende en afwisselende functie waarin je jouw energie en talent volledig kunt inzetten.
2. Een aantrekkelijk salaris, aangevuld met goede secundaire arbeidsvoorwaarden.
3. Een stimulerende werkomgeving met volop ruimte voor persoonlijke groei en professionele ontwikkeling.

Herken je, jezelf in bovenstaande functie?

En voldoe je aan de gestelde eisen en ben je enthousiast om deel uit te maken van ons bedrijf? Stuur dan je CV en motivatiebrief naar hr@newtech.sr