



A.P. van den Berg is een innovatief familiebedrijf uit Heerenveen en maakt al ruim 50 jaar onderscheidende apparatuur voor bodemonderzoek voor zowel land als offshore toepassingen en verkoopt dit wereldwijd. Bij A.P. van den Berg is innovatie dagelijkse kost voor alle werknemers. De afdeling Verkoop loopt voorop in de dagelijkse contacten met potentiële en bestaande klanten en verkooppartners. Hoofddoel is het verkrijgen van opdrachten voor nieuwe sondeersystemen, maar ook relatiebehoud en aftersales met spares & consumables zijn uitermate belangrijk. Wij zijn op zoek naar een:

Hoofd Verkoop (Fulltime)

In de rol van Hoofd Verkoop geef jij leiding aan de afdeling Verkoop, bestaande uit twee Sales Engineers en een Servicecoördinator en zorg jij samen met het team voor het behalen van de verkoopdoelstellingen. In deze functie ben jij onderdeel van het MT en rapporteer jij aan de Algemeen Directeur.

Jij draagt zorg voor de ontwikkeling en uitvoering van het verkoop- en servicebeleid en de verkoop- en omzetplannen. Je geeft op de afdeling uitvoering aan het personeels- en debiteurenbeleid. Daarnaast pak je een uitvoerende of ondersteunende rol in het managen van de grotere en/of meer complexe accounts. Jij beoordeelt en ziet toe op de contractuele en commerciële kwaliteit van uitgaande offertes en opdrachten.

Binnen het Verkoopteam ben jij het aanspreekpunt voor marketing en communicatie. Zo verzorg jij verkoop- en marktanalyses en monitor jij trends en ontwikkelingen en draag je bij aan de interne- en externe communicatie. Je zult met enige regelmaat (internationaal) moeten reizen voor klantenbezoek of voor deelname aan beurzen en congressen. Ook sta jij de Algemeen Directeur bij in business development. Tenslotte, en zeker niet onbelangrijk, ben jij samen met je MT-collega's verantwoordelijk voor de samenhang met en tussen de verschillende afdelingen, werkprocessen en functies. Dat betekent dat je zorg draagt voor een tijdige en gedegen afstemming op zaken die Verkoop raken op het gebied van Engineering, Productie, Financiën en HR. Het is van belang dat jij hierbij buiten de grenzen van jouw eigen vakgebied kunt meedenken. Jij inspireert, coacht en motiveert jouw collega's en weet het beste uit het team naar boven te halen en zorgt voor een effectieve samenwerking onderling en met collega's van andere afdelingen.

Als Hoofd Verkoop breng jij mee:

- Je bezit het diploma van een afgeronde HBO-opleiding in een commerciële of technische richting;
- Jij hebt minimaal 10 jaar relevante werkervaring in een internationale technische omgeving, waarvan 5 jaar in een managerial rol; ervaring met kapitaalgoederen is een pré;
- Jij hebt specifieke kennis van en ervaring met wet-, - en regelgeving op exportgebied en met contractmanagement;
- Jij denkt graag mee in de vorming van strategie, beleid en werkprocessen en schakelt met gemak tussen strategisch, tactisch en operationeel niveau;
- Jij bent analytisch, oplossingsgericht en commercieel zeer gedreven;
- Jij bent communicatief en sociaal uiterst vaardig, een teamplayer met leidinggevende capaciteiten;
- Jij bezit overtuigingskracht en durft besluiten te nemen, maar bent daarbij wel omgevings sensitief en organisatiebewust;
- Jij beheerst Nederlands en Engels vloeiend in woord en geschrift.

Aanbod

A.P. van den Berg is een innovatief en technisch gedreven familiebedrijf en biedt jou een functie in een multidisciplinair team van enthousiaste, kundige en gedreven professionals. Jij komt te werken in een bedrijfscultuur welke zich kenmerkt door trots, respect voor elkaar, samenwerking en blijven leren en ontwikkelen. Jij ontvangt een marktconform salaris, passend bij jouw ervaring en opleidingsniveau, een jaarlijkse winstuitkering, een flexibele werktijdenregeling en bij fulltime 13 extra vrije dagen per jaar. Daarnaast wordt er bij A.P. van den Berg flink geïnvesteerd in opleidingen en trainingen. Successen worden gevierd en daarnaast worden er met regelmaat activiteiten georganiseerd.

Reageren

A.P. van den Berg werkt voor de invulling van deze vacature exclusief samen met L'Invitée. Neem voor meer informatie over A.P. van den Berg en de functie, procedurele vragen of het sturen van jouw sollicitatie contact op met Alida de Boer via alida@linvitee.eu of bel met 06-20908151.

Acquisitie n.a.v. deze vacature wordt niet op prijs gesteld.