

WE'RE HIRING

Salesmanager DACH

met een passie voor wonen & lifestyle

Ben jij - als ervaren salesmanager - klaar om een sleutelrol te vervullen in het succes van New Edition in de DACH-regio? In deze uitdagende rol neem jij het voortouw in deze regio (Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland) en ben je verantwoordelijk voor het beheren en uitbreiden van relaties met agenten en afnemers. Met acht regionale agenten onder jouw leiding, zorg je ervoor dat onze producten worden vertegenwoordigd bij de meest toonaangevende spelers in de markt. Dit maakt dan ook dat je regelmatig afreist naar deze regio. Je werkt voortdurend samen met de directie om nieuwe strategieën te ontwikkelen om zo kansen in de markt te verzilveren.

Een markt vol kansen

Een indrukwekkende klantenportefeuille van zo'n 500 afnemers in de DACH-regio. Jij krijgt energie van het beheren en uitbreiden van onze bestaande klantenrelaties, zowel binnen de B2B en B2C-markt. Door jouw inzet liggen onze producten bij toonaangevende afnemers in onze branche en ben je dagelijks bezig onze positie in de DACH-regio te versterken. Je hebt een grote mate van vrijheid en verantwoordelijkheid, waardoor je onmisbaar bent in de groei van New Edition. Samen met Niels Seuren, Managing Director, ontwikkel en implementeer je een strategie die volledig in lijn is met de ambities en doelstellingen van New Edition en ben je verantwoordelijk voor de uitvoer en het behalen van de in samenspraak gestelde targets voor de DACH-regio. Je speelt een actieve rol in zowel de dagelijkse operationele beslissingen als in het maken van strategische keuzes.

In deze rol ben je verder bezig met het:

- versterken van de relaties met de agenten, inkoopgroepen en afnemers. Het onderhouden van de bestaande business en continu op zoek naar new business.
- uitvoeren van marktonderzoek in DACH zodat je goed op de hoogte bent van de trends en kansen in deze markt.
- leggen van nieuwe contacten en het uitbreiden van ons netwerk in de DACH-regio, waardoor je continu bouwt aan onze merkbekendheid.

New Edition: klein en heel fijn

New Edition ontwikkelt met een klein team woon- en lifestyle-producten voor verschillende merken, zoals Pip Studio en vtwonon. Wij hebben veel ervaring in deze branche en zijn in meer dan 40 landen actief. We werken voor verschillende bedrijven en ook steeds meer direct voor de consument. Ons werk gaat om het realiseren van concepten. Daarbij beheren we zaken als inkoop, logistiek en marketing. We ontzorgen merken van concept tot en met levering. Het succes van New Edition zit in de kleine organisatie die grote dingen realiseert. Alle 18 collega's zijn verliefd op hun werk en de kwaliteitsproducten waar zij dagelijks mee werken.

Gezien de dynamiek van deze rol ben je per maand ongeveer twee weken werkzaam vanuit het mooie kantoor én showroom in Haarlem en de andere twee weken ben je onderweg in de DACH-regio.

Jouw inbreng

Jij bent van nature een energiek persoon die deze positieve energie moeiteloos overbrengt op de agenten en afnemers. Omdat je vaak alleen op pad gaat, ben je zelfstandig en weet je structuur aan te brengen in jouw werk. Je bent een echte verbinder die sterke, duurzame relaties opbouwt en mensen inspireert om met je mee te gaan. Kortom: je hebt het talent om op een mensgerichte manier bij te dragen aan onze commerciële successen. Verder beschik je over:

- een hbo-werk- en -denkniveau.
- minstens 8 jaar werkervaring in de sales, bij voorkeur internationaal of in Duitsland waarbij je verantwoordelijk was voor een bepaalde regio.
- een goede beheersing van de Duitse taal (woord & geschrift) is een harde eis.
- ervaring in deze regio, bekend met de cultuur en weet hoe daar in te handelen is een must.
- interesse in interieur en design en de bijbehorende producten.

Dit krijg je terug

Voor al jouw tijd en inzet mag je als salesmanager natuurlijk iets terugverwachten. Jij krijgt, op basis van een fulltime dienstverband:

- een marktconform salaris inclusief aantrekkelijke bonus-regeling.
- een pensioenregeling.
- 25 vakantiedagen.
- 8% vakantiegeld.
- een lease-auto.
- een telefoon en laptop.

Solliciteer en word onze collega

Is deze functie van salesmanager precies wat jij zoekt? Laat ons dat dan vóór 31 oktober 2024 weten.

Stuur je motivatie en cv naar Derek van Bakel, recruiter, via derek@derekrecruiting.com. Ook voor inhoudelijke vragen kun je Derek benaderen. Stuur een mail, of neem telefonisch contact op via 06 - 53 19 95 89. Na het eerste gesprek volgt een assessment. Voelen we allemaal een klik? Dan nodigen we je uit voor een tweede gesprek waarna we je hopelijk als collega mogen verwelkomen.

N&W
EDITION
driven by living