

Country Sales Manager - Antwerpen

Voor onze internationale klant, een Duitse high-end speler op het vlak van industriële apparatuur, zijn we op zoek naar een **Country Sales Manager Belgium** voor hun verkoopkantoor gelegen in de provincie Antwerpen.

Waarom is deze job iets voor jou ?

- Je komt terecht binnen een internationaal financieel gezond bedrijf en dit in een management functie met veel vrijheid, flexibiliteit en een hecht team.
- Je kan rekenen op de ondersteuning en duidelijke structuur van de Duitse hoofdzetel waar de meest kwalitatieve producten voor de markt worden vervaardigd.
- Jouw inzet wordt beloond met een aantrekkelijk salaris verder aangevuld met een bonussysteem, firmawagen en extralegale voordelen.

Wat ga je concreet doen ?

Je bent ondermeer verantwoordelijk voor:

- de ontwikkeling van verkoopstrategieën om het bedrijf op de lokale markt verder te laten groeien en business te genereren in nieuwe industrieën.
- het uitwerken en optimaliseren van de verkoopdoelstellingen en het voeren van verkoopgesprekken om deze vooropgestelde doelen te behalen.
- het op peil houden/verbeteren van de brutomarge en de opmaak en realisatie van de financiële begroting.
- marketingactiviteiten in samenwerking met het hoofdkantoor in Duitsland.
- het aansturen en motiveren van het sales en sales support team (5 mensen)
- samenwerking met de hoofdzetel in Duitsland (o.a. afdelingen Export, Marketing, Financiën)

Wie zoeken we ?

- Je kan reeds een aantal jaren sales ervaring voorleggen en dit bij voorkeur in de verkoop van technische producten.
- Je focus ligt hierbij op stabiliteit en een duurzame samenwerking op lange termijn waarbij een sterk cost-profit bewustzijn onontbeerlijk is.
- Je beschikt eveneens over een technische achtergrond/ bagage of hebt in ieder geval een zeer goed technisch inzicht.
- Je hebt duidelijke people management skills waarbij je mensen motiveert en de kans geeft om te groeien.
- Je kan je naast het Nederlands, vlot uitdrukken in het Frans en Engels.
- Je mature persoonlijkheid wordt gekenmerkt door een grote inzet, pro-activiteit, betrouwbaarheid en een sterk organiserend vermogen.
- Je bent enerzijds zeer zelfstandig bij de uitvoering van je taken, maar je houdt hierbij ook rekening met de wensen van de bredere organisatie.

Solliciteren ?

Dit kan makkelijk via het emailadres info@clearskyselection.be of via onze website www.clearskyselection.be

Voor meer info omtrent deze opportuniteit kan je steeds contact opnemen met Koen Van Hoyer – zaakvoerder bij

Clear Sky Selection op het telefoonnummer 0499-593046 of via bovenstaand emailadres.

Indien je solliciteert ga je akkoord met de privacy regeling van Clear Sky Selection. <https://www.clearskyselection.be/privacy-regeling>