

## Vacature: Sales Manager (Nederland en België)

**Proludic B.V.** is een toonaangevend bedrijf met een breed assortiment aan kwalitatief hoogwaardige speel- en sporttoestellen en oplossingen voor buitenfitness. Onze activiteiten richten zich op de Nederlandse en Belgische markt. Proludic B.V. maakt deel uit van de internationaal opererende Proludic-Groep die haar oorsprong vindt in Frankrijk.

De organisatie kent een informeel, direct en sociaal karakter. Er wordt direct gerapporteerd aan het management waardoor de samenwerking op de werkvloer als dynamisch en effectief wordt ervaren. Zelfstandigheid, creativiteit, betrokkenheid en denken in oplossingen typeert de juiste man of vrouw voor deze functie.

### Wij zijn op zoek naar een:

#### Sales Manager

**Plaats in de organisatie:** De Sales Manager ontvangt leiding van de Algemeen Directeur. Hij geeft leiding aan de accountmanagers die verspreid over Nederland en België hun werkzaamheden verrichten. De Sales Manager maakt deel uit van het Managementteam.

#### Doel van de functie.

Anderen laten scoren: dat is waar jij het voor doet! Aan de hand van heldere verkoopdoelstellingen ben jij in staat om jouw team van 5 accountmanagers naar een hoger plan te tillen. Je verlaat gebaande paden, ondersteunt de accountmanagers bij de voorbereiding en uitvoering van hun taken, inspireert en motiveert hen om het beste in hen boven te halen. Je kent de markt, je vak en de klanten en weet hier op een creatieve manier invulling te geven aan.

Je draagt bij aan de optimalisering van het verkoopproces.

#### Belangrijkste taken.

- Invulling geven aan het tactisch en strategisch kader door middel van
  - een meetbare waarde toevoegen aan groei, continuïteit en rendement.
  - mede opstellen en bewaken van budget- kwaliteits- en tijdsplanningen van de accountmanagers.
  - uitvoeren van haalbaarheidsanalyses voorafgaand aan projecten.
  - uitvoeren van projectevaluaties en verbetervoorstellen doen.
- Begeleiden van de accountmanagers (ondersteunen bij Plan van Aanpak, projectvoorstellen...)
- Benutten van marketingervaring, weet wat nodig is om in deze markt succesvol te zijn;
- Zorg dragen voor een correcte realisatie van uit te voeren projecten, eindverantwoordelijk voor een degelijke oplevering en een tevreden klant, zo nodig zelf bijspringen;
- Op regelmatige basis overleg voeren met accountmanagers en overige functionarissen, gericht op de voortgang van het werk;
- Intensief contact leggen met toekomstig potentiële key-accounts, partners en resellers, weten wat de behoefte is van deze partijen en daar maximaal aan tegemoet komen;
- Vertegenwoordigen van Proludic B.V. in netwerkbijeenkomsten, presentaties verzorgen op beurzen en andere bijeenkomsten: kansen zien en benutten.
- Opzetten en uitbouwen van nieuwe afzetkanalen, zowel in directe als indirecte markten
- Samenwerken met commercieel officemanager die voor de interne organisatie verantwoordelijk is.

Proludic B.V.  
Langenboomseweg 58a  
5451 JM MILL (The Netherlands)

T +31(0)485 470 724  
F +31(0)485 471 103

E info@proludic.nl  
I [www.proludic.nl](http://www.proludic.nl)  
KvK 17110120

Bank NL97RABO 0144 6759 43  
IBAN RABONL2U  
BTW NL8138.49.433B01

### Typering.

De Sales manager is prettig in omgang, is onbetwist deskundig op zijn vakgebied en staat open voor nieuwe ideeën en initiatieven. Hij beweegt behendig tussen enerzijds wensen van klanten en anderzijds eisen die gesteld worden aan design, techniek en administratieve processen. Zijn kennis dwingt respect af, maar hij is een kei in het stimuleren en verbeteren van zijn mensen. Hij stuurt op een motiverende manier en haalt daarmee het beste in zijn medewerkers naar boven.

### Functie -eisen

Voor deze veelzijdige functie vragen wij een medewerker die beschikt over de volgende kwaliteiten:

- HBO commerciële opleiding
- Ervaring op gebied van marketing
- Affiniteit met het technische aspect van het product is een pré
- Minimaal 5 jaar ervaring in een commercieel leidinggevende functie.
- Gewend om op resultaat te sturen en medewerkers te coachen in hun vak
- Kennis van onze branche is een pré
- Kennis van Microsoft Office en bekend met social media
- Goed in Nederlands en Engels, zowel mondeling als schriftelijk

### De organisatie biedt:

- Een creatieve, prettige en inspirerende werkomgeving;
- Een dynamische internationaal opererende organisatie;
- Interessante portfolio, klanten en projecten;
- Ruimte voor verandering en frisse dynamiek;
- Marktconforme primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden.

### Heb jij interesse in deze functie?

Solliciteer dan voor 15-02-2018. Stuur je motivatiebrief en cv naar onderstaande:

#### Contact informatie:

Proludic B.V.  
t.a.v. Emiel Hermens  
Langenboomseweg 58A  
5451 JM Mill  
E-mail: [info@proludic.nl](mailto:info@proludic.nl)  
Website: [www.proludic.nl](http://www.proludic.nl)

Proludic B.V.  
Langenboomseweg 58a  
5451 JM MILL (The Netherlands)

T +31(0)485 470 724  
F +31(0)485 471 103

E [info@proludic.nl](mailto:info@proludic.nl)  
I [www.proludic.nl](http://www.proludic.nl)  
KvK 17110120

Bank NL97RABO 0144 6759 43  
IBAN RABONL2U  
BTW NL8138.49.433B01