



FUNCTIEPROFIEL CONTINENTAAL EUROPA

Functienaam	Area Sales Manager
Datum:	November 2009

Afdeling:	Sales
Rapporteert aan:	Area General Manager
Aantal directe ondergeschikten:	x

Universeel geldig binnen CONTINENTAAL EUROPA

Doel van de functie:

Het bevorderen van de omzetgroei door het aansturen, trainen, verbeteren en motiveren van het regionale verkoopteam, het coördineren van strategische projecten, ontwikkelen van verkoopstrategieën, het vergroten van het marktaandeel en de marktpenetratie en het beheren van accounts. Het waarborgen van de winstgevendheid van klantcontracten door het optimaliseren van de productprijzen en het omzetbeheer.

Belangrijkste verantwoordelijkheden:

- Eerstelijns managementsverantwoordelijkheid voor de interne en externe verkooporganisatie.
- Het aansturen, ontwikkelen, trainen en motiveren van het regionale verkoopteam door middel van effectieve, tijdige en relevante processen op het gebied van prestatiebeheer.
- Het vormen en onderhouden van strategische relaties met een selecte groep klanten en accounts
- Het maximaliseren van de contractomzet en winstgevendheid van contracten door het optimaliseren van de klantenbestedingen
- Het formuleren en realiseren van de omzetdoelstellingen voor de gehele regio
- Actieve betrokkenheid bij de klant
Klantenbezoeken, coaching, planning en sturing
- Het bevorderen van de productkennis van het verkoopteam.
- Het formuleren van, en overeenstemming bereiken over verkoop- en prijsbesluiten en het toepassen hiervan
- Het bijhouden van nieuwe zakelijke en marktontwikkeling en de tenuitvoerlegging van de juiste strategieën.
- Verantwoordelijkheid voor de evaluatie van contractuele risico's en het ondersteuning van de kredietbewaking indien betaling uitblijft.
- Verantwoordelijkheid voor het onderhouden met goede banden met de technische en verkooporganisatie.
- Het opstellen van prognoses met betrekking tot de omzetniveaus en het verzorgen van de officiële maandrapportage aan de regiodirecteur ten aanzien van de verkoopactiviteiten binnen de regio, klantenontwikkeling, concurrentie en KPI's.

Opleiding, kwalificaties en vaardigheden:

- Een universiteitsgraad op het gebied van techniek, management of bedrijfskunde
- Een relevante opleiding of relevante ervaring met het leidinggeven aan een verkoop- of marketingteam
- Een goede automatiseringskennis, met inbegrip van bedrijfsinformatiesystemen
- Minimaal 3 jaar sales management-ervaring binnen de industriële dienstverlening
- Bewezen ervaring met het voorbereiden en realiseren van winstgevende verkoopomzet
- Ervaring binnen het internationale bedrijfsleven

Vorbereid door *Nicolas Protais*

Goedgekeurd door:

FUNCTIEPROFIEL CONTINENTAAL EUROPA

- Een geldig rijbewijs
- Een goede beheersing van de Engelse taal

Persoonskenmerken:

- Leidinggevende capaciteiten, waaronder werving en selectie, prestatiebeheer, ontwikkeling, team building, motiveren
- Sterke leidinggevende capaciteiten.
- Strategische focus en kennis op het gebied van zakelijke planning.
- Sterk ontwikkelde vaardigheden op het gebied van interpersoonlijke communicatie en onderhandelen
- Uitmuntende klantenservicevaardigheden.
- Krachtig en bewezen vermogen om taken te plannen, organiseren en op prioriteit in te delen
- Financieel en commercieel inzicht
- Vermogen om zowel op eigen initiatief als in teamverband te werken
- Aanpassingsvermogen aan de veranderende bedrijfsbehoeften en prioriteiten, probleemoplossend vermogen en het vermogen om verandering binnen het team aan te sturen.

Vereist gedrag:

Resultaatgerichtheid, organisatorisch inzicht, mensenkennis, wijzigingsgerichtheid, leidinggeven, efficiënte communicatie, opbouwend vermogen, mensen ter verantwoording roepen.

Werkomgeving en fysieke eisen:

Normale werkomgeving (kantoor)
Regelmatig reizen voor de zaak

Landspecifieke kenmerken:

geen