

Illuxtron International volgt wereldwijde LED-technologie op de voet en gaat verder: we dragen eigen innovatieve oplossingen aan, toegesneden op individuele wensen. Als geen ander weten wij dat flexibele en kosteneffectieve producten nodig zijn om in te kunnen spelen op de snel veranderende productmix en volume-eisen in de verlichtingsindustrie. Met ons team van ruim 30 medewerkers zorgen wij ervoor dat onze kwalitatief hoogwaardige producten door heel Europa en daarbuiten verdeeld worden; doorgaans vanuit onze vestiging in Vlissingen.

Voor de groei van onze onderneming zijn we op zoek naar een

Area Sales Manager

voor ons afzetgebied in Nederland

Als Area Sales Manager Nederland ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en verder uitbouwen van bestaande klanten en relaties binnen Nederland. Je ondersteunt de verdelers en faciliteert en optimaliseert het partnerschap tussen Illuxtron International en de klanten. Je houdt contact met grote bouwbedrijven en architecten en creëert een poule van opdrachtgevers, leveranciers en afnemers. Hierbij houd je de belangen van alle partijen in het oog.

Je zorgt voor een optimalisering van de omstandigheden ten behoeve van de verkoop van onze verlichtingsproducten. Je onderhoudt intensief contact met licht adviseurs, installateurs en distributeurs. Ook ben je te vinden op beurzen om marktkennis op te doen en het contact met klanten te onderhouden ten behoeve van het ontwikkelen van New Business om de positie van Illuxtron International op de verlichtingsmarkt verder uit te bouwen. Daarbij hoort verantwoordelijkheid voor omzet en marge binnen Nederland.

Je werkt in nauw overleg met, en rapporteert aan de Chief Commercial Officer, die eindverantwoordelijk is.

Bevoegdheden:

Grote vrijheid bij het indelen van eigen werkzaamheden ter realisering van de gestelde verkoopdoelen.

Taken:

- De verkoop van de verlichtingsproducten van Illuxtron International;
- Het onderhouden en verder uitbouwen van de bestaande klantenkring in Nederland;
- Het faciliteren en optimaliseren van het partnerschap tussen Illuxtron International en haar klanten;
- Het verwerven van nieuwe projecten en Illuxtron International daarin als partner vertegenwoordigen;
- Het ondersteunen van de verdelers van onze producten;
- Het creëren een poule van opdrachtgevers, leveranciers en afnemers;
- Het regelmatig bezoeken van grote bouwbedrijven, lichtadviseurs, architecten en -installateurs en beurzen;
- Het onderhouden van intensief contact met klanten en eindgebruikers ten behoeve van het ontwikkelen van New Business;
- Het gericht zoeken naar nieuwe klanten en zakenpartners;

Rewarding brightness

- Het verzorgen van de sales en aftersales van led-verlichtingsproducten;
- Het signaleren en doorvertalen van trends en marktontwikkelingen;
- Het in samenwerking met de binnendienst opstellen van offertes;
- Het opbouwen en onderhouden van duurzame klantrelaties;
- Het opbouwen en onderhouden van relaties met distributeurs van OEM-producten;
- Het begeleiden, ondersteunen en adviseren van klanten, lichtadviseurs en installateurs bij (ontwikkeling van) sales activiteiten;
- Het regelmatig bezoeken van lichtadviseurs en installateurs op locatie, zowel op strategisch vlak als om producttraining te verzorgen;
- Het opstellen van bezoekverslagen en deze rapporteren aan de Chief Commercial Officer;
- Het verzorgen van communicatie tussen Illuxtron International en de klant/distributeur.

Profiel:

- Aantoonbaar zelf verantwoordelijk voor het acquireren van een omzet van ten minste 500.000 euro per jaar;
- Aantoonbare kennis van installatietechniek;
- Relevante ervaring in een technische werkomgeving met verantwoordelijkheid op het gebied van sales;
- Diploma op HBO niveau;
- Ervaring met ERP-systemen, bij voorkeur Synergy en Exact Globe;
- Minimaal enkele jaren bewezen ervaring in de verlichtingsbranche en in sales;
- Als accountverantwoordelijke in meer dan de helft van de jaren een toename van de omzet groter dan 10%;
- 5 jaar ervaring in een B2B organisatie;
- Verkoopervaring in minstens 2 bedrijven met een omzet groter dan 10 miljoen.

Wij bieden:

- Een positie als ASM Nederland, met de vrijheid om door middel van gerichte contacten de omzet van de onderneming binnen Nederland te laten groeien;
- Arbeidsvoorwaarden die passen bij de functie en die in overleg met de kandidaat nader in te vullen zijn.

Herken jij jezelf in dit profiel? Overtuig ons! Stuur je CV en motivatiebrief naar hr@illuxtron.com