

De divisie Movement Systems neemt wereldwijd een leidende positie in als aanbieder van hoogwaardige transport- en procesbanden, kunststof modulebanden, eersteklas aandrijfriemen en tand- en platte riemen van synthetische materialen. Deze producten staan bekend onder de merknaam Siegling. Ze worden gebruikt voor allerlei uiteenlopende toepassingen in industrie, handel en dienstverlening, bijvoorbeeld als transport- en procesbanden in de levensmiddelenindustrie, als loopbanden in fitnesscentra of als platte riemen in postsorteermachines.

In België, gevestigd in Zaventem, voorziet Forbo in commerciële en technische ondersteuning en stelt 9 personen te werk (verkoop, administratie, onderhoud)

Area Sales Manager, Zaventem

Vacature

De Area Sales Manager zal rapporteren aan de National Sales Manager Forbo Siegling BeLux.
Hij/Zij :

- zal zorg dragen voor en toezien op het realiseren van het vastgestelde omzet- en margeniveau voor het district
- zal in het verantwoordelijkheidsgebied de strategische keuze & visies van het Europees management vertalen

Verantwoordelijkheden



Siegling - total belting solutions

- Opstellen en realiseren van de verkoopdoelstelling in het aangewezen verkoopgebied door de plannen te vertalen naar concrete verkoop- en actieplannen
- Adviseren van klanten op het gebied van applicatietechniek, producttoepassing, kwaliteit en service
- Analyseren van de resultaten
- Behalen van binnenkomende aanvragen en opdrachten
- Opstellen en opvolgen van offertes
- Zorgdragen voor de afhandeling van klachten aangaande applicaties, kwaliteit en levertijd
- Controleren en up-to-date houden van klantengegevens
- Contacten onderhouden met leveranciers, klanten en collega's
- Correcte planning van activiteiten
- (ad hoc) maatregelen treffen indien noodzakelijk
- Calamiteiten melden aan de leidinggevende
- Deelnemen aan de jaarlijkse sales meeting
- Bepalen van prioriteiten bij de confectie, in overleg met de daarvoor aangewezen functionaris
- Bezoeken van relaties in de toegewezen regio
- Initiatieven nemen teneinde de doelstellingen te verwezenlijken en om de interne processen goed te laten verlopen
- Inzichten, ideeën en initiatieven ontwikkelen die een centrale rol kunnen spelen bij de verkoopstrategie
- Onderhandelen met belangrijkste partners aangaande leveringsvoorwaarden
- Gevraagd en ongevraagd advies verlenen
- Maandelijkse rapporteren aangaande de evolutie aan de leidinggevende
- Bezoekrapporten in CRM (binnen 48 u. na bezoek)

Profiel