



creating better environments

De divisie Flooring Systems biedt een breed en aantrekkelijk assortiment milieuvriendelijk linoleum, hoogwaardige vinylvloeren, schoonloopsystemen, tapijttegels, naaldvilt, en Flotex, de wasbare textielen vloerbedekking. Dankzij hun voortreffelijke technische eigenschappen en aantrekkelijke design zijn deze vloerbedekkingen de eerste keus voor openbare gebouwen, warenhuizen, ziekenhuizen en andere zorginstellingen, scholen, bibliotheken, kantoren, vrijetijdscentra, hotels, restaurants en cafés alsmede voor toepassingen in de woonmarkt.

Met een marktaandeel van ruim 65% is Forbo wereldwijd marktleider in linoleum. Onder de merknaam Eurocol levert Flooring Systems ook kant-en-klare lijmen voor vloerinstallaties en keramische tegels en nivelleermassa's voor de bouwbranche

Forbo Eurocol Nederland B.V., gevestigd in Wormerveer, is onderdeel van Forbo International in Zwitserland en is producent van vloerbedekkingslijmen, tegellijmen, voegproducten en egalisaties voor wand en vloer. Met een eigen productontwikkeling, productie en verkooporganisatie in Wormerveer (133 medewerkers) kunnen we snel inspelen op de wensen van onze afnemers en op veranderingen in de markt binnen ons vakgebied. Kennis, kwaliteit en service zijn belangrijke kenmerken voor onze producten en onze dienstverlening. Mede daarom zijn wij al jaren marktleider.

Binnen ons Salesteam Tegeltechniek is een vacature ontstaan voor een:

Salesmanager

creating better environments

De functie

Als Salesmanager bepaal je samen met de Sales Directeur de visie en strategie voor de Nederlandse markt en de toegewezen productgroep.

Je inventariseert en analyseert de mogelijkheden tot uitbouwen van bestaande markten, het eigen merk en het optimaliseren van het productassortiment.

Je stelt salesplannen en doelstellingen op voor de productgroep t.a.v. type klanten, marktsegmenten, assortimenten, productontwikkeling, financiële middelen e.d. Tevens stel je de commerciële doelstellingen vast voor het verkoopteam en per medewerker en bespreekt dit met de betrokkenen.

Je geeft uitvoering aan relatiebeheer bij bestaande en potentiële klanten en onderhandelt over prijzen, condities, acties, kortingen/bonussen (raamovereenkomsten, jaarcontracten) en calculeert prijzen voor private labels.

Je onderhoudt nauwe contacten met R&D met betrekking tot nieuwe ontwikkelingen en verbeteringen van producten. Je overlegt regelmatig met de Productmanager, Customer Service en Customer Support over te voeren acties en bevestiging van afspraken.

De Salesmanager geeft leiding aan 6 Technisch Commercieel Adviseurs en 1 Vertegenwoordiger DHZ.

Het profiel

- Opleiding op hbo niveau, richting bouwkunde,
- Affiniteit met de Eurocol producten,
- Goede commerciële en communicatieve vaardigheden, in woord en geschrift,
- zelfstandig, accuraat en initiatiefrijk,
- Gemotiveerd en gedreven,
- Minimaal 3 jaar commerciële (buitendienst) ervaring in de branche.

Wij bieden

Een uitdagende en zelfstandige functie met een goed salaris en aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder bijvoorbeeld een vaste 13e maand, pensioenregeling een lease-auto en telefoon + laptop van de zaak.