



Director Sales

Exclusieve werving via PPM Select

Bedrijf: ART Group

Regio:

Functie: Director Sales

Uren: 40

Locatie: Tilburg

Salaris: 8500 - 11000

Over het bedrijf

Onze opdrachtgever de ART Group, gevestigd in Tilburg, bestaat uit 170 medewerkers en is verdeeld in twee business units: Tooling en Manufacturing. Gestart als gereedschapmaker is de organisatie inmiddels uitgegroeid tot bedenker en maker van productieprocessen voor massaproductie van alledaagse producten. Van onderdelen voor scheerapparaten tot automobiel industrie. ART Group levert wereldwijd aan klanten zoals Philips, Porsche en Husqvarna. Dagelijks werken zij met hart en ziel samen om de meest nauwkeurige en kwalitatief goede producten te maken.

ART Group is een organisatie met oog voor de technologische veranderingen binnen de markt. Ze zijn vooruitstrevend en willen dit ook blijven. Dit doen ze door onder andere te investeren in mens, innovatie en onderzoek.

ART Group typeert zich door het professionele te bieden van een grote internationale organisatie en het persoonlijke gevoel van een familiebedrijf. Dit maakt dat zij aandacht hebben voor de mens achter de werknemer, er een gezellige, Brabantse ons-kent-ons sfeer hangt en er korte lijntjes zijn.

Waarom werken bij dit bedrijf?

Brabants familiebedrijf in de internationale maakindustrie

Internationale opdrachtgevers in o.a. automotive, hightech en medtech.



Hightech technology

Bedenker en maker van productieprocessen voor massaproductie en tooling. Innovatie, technology en de beste klantoplossing staan centraal.

Functieomschrijving

In deze rol ben je verantwoordelijk voor de aansturing van het sales en marketing team. Het team bestaat uit accountmanagers en sales engineers. (ca. 8 FTE) Als Director Sales draag je bij aan de missie & visie door te zorgen dat de klant centraal staat. Je bent betrokken in het hele proces van verkoop tot eindresultaat. In deze rol ben je lid van het MT en je rapporteert aan de CEO.

Wat ga je doen?

- Je bent proceseigenaar en hierdoor verantwoordelijk voor de ontwikkeling, implementatie en uitvoering van de commerciële strategie.
- Je stelt lange termijn verkoopplannen en budgetten op en zorgt voor een correcte uitvoering om de gestelde doelen te halen.
- Je bent actief betrokken bij key accounts en complexe deals van de ART Group.
- Coachen en begeleiden van collega's op de afdeling sales en marketing.
- Inspelen op ontwikkelingen in de wereldwijde marktsegmenten en behoeften te verbinden met de technische expertise van de ART Group.
- Je onderhoudt intensief contact met andere afdelingen zoals projectmanagement, manufacturing en engineering om de voortgang van de projecten en processen te bespreken.
- Je bent sparringpartner van de directie en proceseigenaren met betrekking tot sales. Je stuurt op strategische en tactische ontwikkelingen. Daarnaast ben je op de hoogte van marktontwikkelingen en je speelt hier met je team proactief op in.
- Je geeft leiding aan vier accountmanagers, drie sales engineers, en een medewerker sales support/marketing.
- Verantwoordelijk voor een correcte sales administratie in het ERP systeem, en opstellen van rapportages.
- In deze rol rapporteer je aan de CEO/DGA.

De ideale kandidaat

We zoeken een ondernemende en charismatische leider die aanjager is van het resultaat van de organisatie. Je bent strategisch en analytisch ingesteld maar ook praktisch en hands-on.

Opleiding en ervaring:

- Een HBO/WO opleiding in een commerciële, bedrijfskundige of technische richting.
- Enkele jaren ervaring in een soortgelijke management positie, bij voorkeur in de maakindustrie/hightech sector.
- Bij voorkeur heb je ervaring in een soortgelijke management rol op het gebied van sales in een projectenorganisatie.
- Je bent commercieel sterk en ondernemend ingesteld.
- Je straalt gedrevenheid, passie en charisma uit.
- Als leidinggevende ben je open, enthousiast, eerlijk en direct.
- Goede beheersing van de Nederlandse, Engelse en Duitse taal

Dit bieden we

- Een veelzijdige, brede positie in een moderne hightech omgeving waar jouw bijdrage gewaardeerd wordt.
- Een no-nonsense mentaliteit met een open communicatie cultuur.
- Een startsalaris tussen € 8500 en € 11.000,- bruto per maand afhankelijk van werkervaring.
- 25 vakantiedagen aangevuld met 13 ADV dagen.
- Auto van de zaak.
- Winstdelingsregeling bij goede bedrijfsresultaten.
- Kans om te werken aan uitdagende projecten voor (inter)nationale klanten met de nieuwste technologieën en processen.
- Mogelijkheden voor professionele ontwikkeling en groei binnen de organisatie.