



Published on *Technological Recruiters* since 1995 (<https://agis.be>)

[Home](#) > Sales Manager Benelux | Vul- & Verpakkingsmachines

Sales Manager Benelux | Vul- & Verpakkingsmachines

Context:

Onze klant is een vooraanstaande fabrikant en verkooponderneming van vul- en verpakkingslijnen voor dranken, vloeibare of viskeuze chemicaliën en voedings- of huishoudelijke producten. Zij zijn producent van vulmachines en bouwen totaalprojecten in samenwerking met gerenommeerde Europese machinefabrikanten, en zijn ook actief in de vervangingsmarkt. Zij kunnen alle bestaande vulprincipes integreren en staan garant voor zowel installatie, integratie als onderhoud. De bedrijfscultuur kenmerkt zich door openheid en eigen initiatiefname binnen een sterk team. Qua zakencultuur ligt het accent op kwaliteit, lange termijn relaties en duurzaamheid. Onze klant waakt erover dat het productengamma door uitbreiding en innovatie up-to-date wordt gehouden en dat een brede range van klanten kan worden bediend.

Voor de verdere uitbouw van de verkoop zijn zij op zoek naar een initiatiefnemende **sales manager**.

Na een intensieve opleiding intern en bij de Europese leveranciers, sta je samen met het sales team in voor de verkoop van het volledig programma van vul- en sluitmachines en aanvullend een compleet gamma van verpakkings- en etiketteermachines.

Toelichting vacature:

- je staat in voor de verdere commerciële uitbouw in de verschillende markten waar de producten van toepassing kunnen zijn (prospectie, verdere uitbouw van bestaande commerciële relaties)
- je onderhandelt met productiemangers, aankoopdirecteurs, zaakvoerders, ... en dit van KMO's tot multinationals
- je vertegenwoordigt het omvattende gamma gaande van vul- en sluitmachines over etiketteermachines, opzetmachines, kartonneer- en palletiseerapplicaties
- je denkt innovatief mee met de klant waarbij de juiste behoeftanalyse leidt tot de meest geschikte oplossing: gaande van de verkoop van één enkele machine tot een complete vul- en verpakkingslijn
- je draagt zorg voor het totale project van offerte tot after-sales service en wordt hierbij intern ondersteund
- je rapporteert rechtstreeks aan de bestuurders en houdt hen op de hoogte van de marktevoluties

Profiel:

- je denkt en handelt op bachelor of master niveau (via opleiding of gelijkwaardig door ervaring)
- door een sterk technisch inlevingsvermogen ben je in staat om je in te werken in het activiteitsgebied van onze klant
- je bent commercieel gedreven, proactief en resultaatgericht

- je ziet zakelijke opportuniteiten en handelt er naar, je bent een initiatiefnemer
- je ben bekwaam om investeringsprojecten te verkopen met soms lange verkooptrajecten, je bent een bekwame onderhandelaar
- je denkt en handelt op een gestructureerde manier, je behoudt het overzicht
- je hebt ook oog voor rentabiliteit, voor de financiële aspecten
- daarenboven ben je een teamplayer
- je maakt op professioneel niveau gebruik van het Nederlands, het Engels en het Frans

Aanbod:

- in deze verantwoordelijke functie krijg je de kans om mee een succesverhaal verder uit te bouwen
- je komt terecht in een professionele omgeving met een open communicatiecultuur
- je kan steunen op een bekwaam en gedreven team
- je krijgt een verloning die aansluit bij je verantwoordelijkheden en prestaties

Land:

België
