



HD Klimatecosystemen B.V. is de exclusieve importeur voor de gehele Benelux, van alle klimaat gerelateerde systemen die door Hitachi worden geproduceerd.

Wij zijn de schakel tussen de Nederlandse installateurs en de klimatecosystemen van Hitachi. In onze samenwerking met de installateur kijken wij bij elk ontwerp naar de verwachtingen en gebruikseisen van de eindgebruiker. Zo kan de eindgebruiker rekenen op een installatie die precies zo energiezuinig en milieuvriendelijk werkt als beloofd!

Wij zijn op zoek naar: **Sales Manager (fulltime)**

Functieomschrijving

In deze functie ben je verantwoordelijk voor de verkoop van het volledige gamma aan klimatecosystemen van het merk Hitachi in Nederland. Je bent als Sales Manager het eerste aanspreekpunt van de klant en je richt je voornamelijk op de installatiebedrijven, projectontwikkelaars en eindgebruikers. Wij zijn op zoek naar Sales Managers in de regio Amsterdam en in de regio Noord-Brabant.

Kerntaken Sales Manager:

- Opbouwen en onderhouden van duurzame professionele klantenrelaties d.m.v. regelmatige klantenbezoeken en deelname aan, c.q. organiseren van klantenevenementen.
- Gezamenlijk met de divisie managers verzorgen van sales- en accountplannen.
- Opvolgen van sales leads n.a.v. offertes, beurzen, etc. en zorgdragen voor uitbouw klantenbestand
- Continue marktanalyse door het ontwikkelen en up-to-date houden van markt- en productkennis, het verkrijgen van inzichten in klantenstructuren en –organisaties.
- Realiseren van omzet bij de toegewezen klanten.
- Analyseren van klantenbehoeften en het uitwerken van voorstellen zowel zelfstandig als in samenwerking met het sales supportteam.
- Opstellen, uitwerken en opvolgen van offertes.
- Beantwoorden van klantvragen op technisch en commercieel gebied.
- Effectief en efficiënt uitvoeren van verkoopactiviteiten met als doel de vastgestelde targets te halen.
- Ondersteunen van de bedrijfs- en afdelingsdoelstellingen in de breedste zin van het woord.

Functie-eisen

De ideale Sales Manager voldoet aan de volgende criteria: * HBO werk- en denkniveau met minimaal een afgeronde opleiding (technisch commerciële economie, HTS Werktuigbouwkunde en/of een afgeronde HIT-W opleiding); * Ervaring in de installatietechniek of technische leveranciers branche; * Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal, goede beheersing van de Engelse taal (Franse en Duitse taal is een pre); * Je hebt een duidelijke visie op commercie; * Je bent ondernemend, resultaatgericht en een echte teamspeler, die niet alleen zichzelf, maar ook andere faciliteert om succesvol te zijn; * De kwaliteit van de relatie met de klant staat bij jou voorop en je hebt de wil om zelfstandig te werken; * Je bent in het bezit van Rijbewijs B; * Je bent 39 uur beschikbaar.

Wat kun je van ons verwachten?

Je komt te werken in een jong en gedreven team, waarin je samen met je collega 's werkt aan de groei van de organisatie. Naast goede arbeidsvoorwaarden wordt een baan aangeboden in een professionele werkomgeving waar je volop ruimte krijgt om mee te denken en waar eigen initiatief wordt gewaardeerd.

Interesse in deze functie? Stuur je motivatie en CV, t.a.v. mevrouw I. van der Eik, naar: i.vandereik@hdkl.nl.

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.