



Your place to grow

Thermoflor BV is toonaangevend in de bouw van tuincentra en heeft vestigingen in Heerlen en Wateringen. Al decennia lang staat het bedrijf bekend als vooraanstaand bouwer van kwaliteitskassen in een retail omgeving. Met ca. 100 man in vaste dienst worden er per jaar rond 30 projecten gerealiseerd overal ter wereld. Thermoflor heeft een platte organisatiestructuur met korte lijnen. De engineering en het grootste deel van de productie vinden plaats in eigen huis. Dit levert een maximale kwaliteit en leverbetrouwbaarheid op. Een groot deel van de projecten wordt gerealiseerd in het buitenland. Voor de verdere ontwikkeling van de exportmarkt en voor de continuïteit op de lange termijn zijn wij op zoek naar een ervaren en inspirerende internationale sales manager.

Voor onze vestiging in Heerlen/Wateringen zoeken wij een:

Internationale sales manager

inspirerende persoonlijkheid voor topsegment in tuincentrabouw

Wij zoeken vooral naar een internationale sales manager, die zich echt wil committeren aan deze business en zich kan inzetten voor de verkoop en realisatie van langlopende projecten.

Naast de eindgebruiker (ondernemers in de tuincentrumbranche) zijn contractors, hoofd-/onderaannemers, financiers en autoriteiten belangrijke partijen, die in het verkoopproces betrokken worden. Dit vereist een commerciële scherpzint, behendigheid, het kunnen opbouwen van netwerken en het aanspreken van de juiste instanties. De functie vereist ook het meedenken met de klant over de beste oplossingen voor zijn gebouw waarbij ook aspecten als routing, logistiek en retail aan de orde komen.

Functievereisten:

- HBO of universitaire opleiding (bouwkunde, werktuigbouwkunde, architectuur)
- (internationale) ervaring met complexere verkooptrajecten in de bouwbranche.
- kan professioneel gesprekken aangaan met ondernemers, architecten, adviesbureaus, ontwikkelaars en aannemers.
- is vertrouwd met aanbesteding en langdurige verkoopprocessen.
- bereid veelvuldig te reizen (50%).
- uitstekende beheersing van het Engels en Duits

Profiel van de ideale kandidaat:

- betrokkenheid met de klant en zijn branche
- relatiebouwer voor de lange termijn.
- goede communicatieve vaardigheden op uiteenlopende niveaus.
- stevige persoonlijkheid, flexibel, proactief en met een brede interesse
- kan goed samenwerken in projectteams.
- heeft een sterke overtuigingskracht.
- pragmatisch en creatief in het vinden van oplossingen.
- internationale oriëntatie; kan omgaan met zakelijke en politieke culturen.
- representatief voor een kwalitatief hoogstaande onderneming, integer.

Taken en verantwoordelijkheden:

- (mede)verantwoordelijk voor de verkoop van projecten in één van de exportregio's.
- vroegtijdig aanwezig zijn in de markten om kansen bij potentiële opdrachtgevers te identificeren en actie op te ondernemen.
- ontwikkelen en onderhouden van een netwerk van potentiële en bestaande klanten.
- managen en coördineren van het sales proces: van acquisitie, verkoop tot project overdracht intern
- kennis ontwikkelen van de markt en hierop anticiperen.
- samenwerken met externe architecten en adviesbureaus, evenals met de werkvoorbereiding en projectleiding binnen Thermoflor.
- klanten adviseren van ontwerp tot en met de inrichting van het project
- deelnemen aan internationale beurzen.

Bent u de persoon waar Thermoflor op kan bouwen?

Schrijf of e-mail dan een brief met C.V. naar Gertjan Grimbergen
g.grimbergen@thermoflor.com