

De “De Wit Groep” is al meer dan 100 jaar fabrikant van bevestigingsmaterialen onder het merk Don Quichotte en bij verschillende Private labels en een competente partner voor de groothandel, fabrikanten en de eindgebruiker.

Ons assortiment met de nadruk op nagels en elektro installatie kenmerkt zich door snel toepasbare, veilige en efficiënte oplossingen. Als onderneming met eigen productie in Nederland en verkoopkantoren in Frankrijk en Duitsland, zijn wij internationaal in meer dan 70 landen dagelijks onderweg. Wij leggen de focus op B2B-distributie en hier werken we tegenwoordig met vele bekende partners samen.

Als versterking voor ons verkoopteam zoeken wij een betrokken “**Area Sales Manager International**”.

Uw taken:

- Actieve zorg, ondersteuning en ontwikkeling bij bestaande internationale klantbetrekkingen met de nadruk op Europa.
- Acquisitie, vertaling en coördinatie van klantenprojecten binnen de ondernemingsgroep .
- Uitbreiding van internationale markten en concurrentieanalyses waaruit aanbevelingen ontstaan voor nieuwe producten en projecten.
- Identificeren, beoordelen en ontwikkelen van nieuwe internationale markten en geïnteresseerden.
- Het maken van klant specifieke budgetplanningen in nauwe afstemming met de verkoopleiding.
- Verantwoordelijkheid voor de omzet en margeontwikkeling in het eigen klantenbestand.

Uw profiel:

- Afgesloten HBO studie in sales, commerciële economie, bedrijfseconomie of een andere vergelijkbare richting.
- Minimaal 5 jaar werkervaring in internationale verkoop. Ervaring in de elektro- of bouwbranche is een pré.
- Technische affiniteit en analytisch denkvermogen.
- Goede beheersing van de Duitse en Engelse taal, verdere vreemde talen zijn een pré.
- Teamspeler met zelfstandige, betrouwbare en resultaatgerichte werkmethode.
- Open persoonlijkheid en sterk in communicatie
- Goede kennis van Microsoft Office programma’s.
- Bereidheid om te reizen

Wij bieden:

- Een fijne werkplek, met een gezellige werksfeer en goede secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Auto van de zaak (welke ook privé gebruikt mag worden).
- Een attractieve, resultaatafhankelijke vergoeding (vast en op provisiebasis).
- Ontwikkelings- en scholingsmogelijkheden.
- Verschillende bonusprogramma's.
- Flexibel (hybride) werken.

Bent U op zoek naar een uitdaging en durft u deze uitdaging aan te gaan? Dan kijken wij uit naar uw CV met sollicitatiebrief inclusief uw salarisvoorstelling en eerst mogelijke startdatum. Deze kunt u sturen naar pz@dewit-helmond.nl

Wij kijken uit naar uw sollicitatie en begroeten u graag met een lekker kop koffie!

De Wit B.V.

Angela Hendriks

Gerstdijk 17

5704 RG Helmond

Tel: +31 492-58 88 11

E-Mail: pz@dewit-helmond.nl

Web: www.dewit.group

www.don-quichotte.nl