

Van Mierlo is een technische handelsonderneming die vanuit een eigen identiteit en onafhankelijke positie inspeelt op behoeften en vragen vanuit de markt. Het inmiddels 55-jarige bedrijf bedient met een groot assortiment, veelal A-merken, bedrijven in onder meer de metaalindustrie, machinebouw, food sector en de hightech industrie. In Zuid-Oost Brabant is Van Mierlo voor veel ondernemingen in de 'maakindustrie' en de hightech sector preferred supplier van MRO-artikelen. Met name in de semicon industrie en de cleanroom compatible gereedschappen heeft Van Mierlo een min of meer unieke positie.

In verband met de groei van de portfolio en de verdere professionalisering van de marktwerking, wil de onderneming haar commerciële team versterken met een ervaren en ambitieuze

COMMERCIEEL MANAGER

ZO-Brabant – fulltime

Wat houdt de functie in?

Als Commercieel Manager ben je verantwoordelijk voor de omzet van Van Mierlo. Intern zorg je voor de verdere professionalisering van de salesprocessen en geef je coachend en inspirerend sturing aan het salesteam. Extern ben je het gezicht van de onderneming in de markt. Via enerzijds relatiebeheer en netwerken, anderzijds commerciële acties en initiatieven (o.a. beurzen, klantdagen) zorg je voor het beheer en de uitbouw van de portfolio. Jouw doel: versterking van de marktpositie en groei van de omzet.

Je bent gewend te werken vanuit een strategisch kader, een eigen salesplan en klantplannen, maar houdt ook van hands-on werken en tactisch kansen benutten. Als Commercieel Manager rapporteer je rechtstreeks aan de Algemeen Directeur.

Wat mag je van Van Mierlo verwachten?

Een afwisselende baan in een dynamisch en gerenommeerd bedrijf, waarvan jij het gezicht in de markt wordt. Naast een uitdagende en inspirerende werkomgeving biedt Van Mierlo je een uitstekend arbeidsvoorwaardenpakket. Je krijgt alle ruimte om je in een innovatieve en groeiende (familie) organisatie te ontwikkelen en jouw talent en ambitie t.z.t. ook te richten op inkoop, leveranciersmanagement of marketing.

Wat heb je nodig voor deze functie?

- HBO-opleiding techniek en/of commercieel
- ruime ervaring als salesmanager
- ervaring met technische verkoop B2B aan industrie en/of groothandel
- ruime kennis van de productgroepen
- ervaring in een coördinerende of leidinggevende rol
- Nederlands en Engels, zowel mondeling als schriftelijk; Duits is een pré
- woonachtig in Zuid-Oost Brabant

Jouw persoonlijke profiel

- je bent competitief, ondernemend en ambitieus
- communicatieve vaardigheid; netwerker
- klant- en servicegericht
- je durft grenzen te verleggen en weet je team te inspireren en mee te nemen
- in operationele situaties weet je pragmatisch en slagvaardig kansen te benutten

Meer weten?

Kijk op www.bapas.nl of neem contact op met Pien Coenraad Msc., Senior Consultant bij BAPAS Arbeidspsychologen op 020-7162464.