

## MANAGER SALES NEW

---

### WAT GA JE DOEN?

Als Manager Sales New ben je verantwoordelijk voor de commerciële en strategische ontwikkelingen van de sales new afdeling. Je focus ligt hierbij met name op het realiseren van winstgevende groei, het versterken van de marktpositie en het ontwikkelen van nieuwe concepten voor Bolier. Je bent gedreven om ons sterke merk succesvol uit te dragen binnen de maritieme markt. Je opent deuren bij nieuwe klanten. Je genereert leads, voert verkoopgesprekken en contractonderhandelingen. Dit doe je samen met jouw sales team, ook wel het Power Solutions Team, waar jij leiding aan geeft. Het team bestaat uit twee Account Managers en twee backoffice Technical Project Managers, welke beide verantwoordelijk zijn voor de verkoop van MaK dieselmotoren, Caterpillar Propulsion Systemen en EMD motoren

Het team is verantwoordelijk voor het hele proces van suspect tot en met uitlevering. Hiernaast leveren ze ondersteuning aan onze organisatie in Frankrijk en werken veel samen met de Pon Caterpillar bedrijven binnen Pon. Jij rapporteert aan de Managing Director.

### WAT VRAGEN WE VAN JOU?

Als Manager Sales New ben jij verantwoordelijk voor de aansturing en coaching van jouw salesteam. Met jouw enthousiasme, energie, daadkracht en inspirerende persoonlijkheid zorg jij dat jouw mensen met plezier en ondernemerschap de klantrelaties versterken en uitbouwen. Je bent te omschrijven als een natuurlijke leider, je bent organisatiesensitief en een teamspeler.

Daarnaast ben je;

- Klantgericht (gaat intrinsiek de dialoog aan)
- Technische oplossingsdenker
- Commercieel en politiek vaardig
- een afgeronde HBO opleiding bij voorkeur in een commerciële of technische richting;
- kennis van commerciële processen voor kapitaal intensieven goederen (projecten, aanbestedingen e.d.);
- goede kennis van de Engelse taal in woord en geschrift (duits en frans is een pre)
- goede projectmanagement vaardigheden.

### WAT BIEDEN WIJ?

Wij bieden jou een uitdagende en afwisselende functie in een dynamische en no-nonsense omgeving, waarbij geen dag hetzelfde is. Daarnaast ontvang je een:

- Marktconform salaris en bonusregeling;
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden;
- Royale verlofdagen: 27 vakantiedagen en 13 ATV; CAO Metalektro
- Veel eigen verantwoordelijkheden bij een bedrijf met een hands-on mentaliteit;
- Training en opleiding en de mogelijkheid om jezelf verder te ontwikkelen.

### CONTACTINFORMATIE

Ben je nieuwsgierig geworden, maar heb je toch nog een vraag? Neem dan gerust contact op met Tammy Bailey via 06 41 51 51 95 of via [tbaily@bolier.nl](mailto:tbaily@bolier.nl).