

vacature Sales Executive

1. Het bedrijf

ANCRA is specialist op het gebied van de ontwikkeling, het ontwerp en verkoop van automatische laad- en lossystemen voor toepassing in opleggers en magazijnen. Gevestigd in Boxtel, met een team van ca. 25 medewerkers, leveren zij maatwerkoplossingen aan opdrachtgevers over de hele wereld. Alle medewerkers zijn bij deze internationale contacten betrokken. Klanten zijn met name actief binnen de markten Automotive en Food en Beverage, maar ook in een grote diversiteit andere markten. ANCRA is een ambitieuze, dynamische onafhankelijke organisatie met een sterke groei doelstelling. Ancra kent een platte organisatie en verwacht van haar medewerkers een zelfstandige instelling en een groot verantwoordelijkheidsgevoel.

Vakmanschap, kwaliteit en persoonlijke betrokkenheid kenmerken de kracht van ANCRA. Om dit te realiseren dienen niet alleen technische knowhow en ervaring in huis te zijn, maar dient men een open oog en oor voor (potentiële) opdrachtgevers én voor de eigen medewerkers te hebben. Samenwerking is daarbij een sleutelwoord. In deze cultuur is geen ruimte voor politiek. Bij ANCRA staat iedereen aan het front, iedereen 'stroopt zijn mouwen op'. Het team is zeer belangrijk, "we klaren een klus met elkaar". Het succes van deze onderneming is gebaseerd op ondernemerschap en een no-nonsense mentaliteit, boter-bij-de-vis in een professionele omgeving.

ANCRA staat bekend als een goed en sociaal werkgever waar sfeer en gastvrijheid duidelijk herkenbaar zijn. In deze setting werken mensen gericht en hard aan het in standhouden en verbeteren van het resultaat. Deze overwegend informele organisatie huldigt een "open door policy", doch is ook gedeceerd in het realiseren van gestelde doelstellingen.

Mede om de groei van het bedrijf te realiseren en het team te versterken, wordt er gezocht naar een Sales Executive met de drive zichzelf verder te ontwikkelen.

2. De functie: Sales Executive

De Sales Executive is samen met het verkoopteam en een internationaal netwerk van agenten en distributeurs verantwoordelijk voor de verkoop van automatische systemen om vrachtwagens te laden en lossen. Vertrekpunt van activiteiten is een bestaand relatienetwerk, te beginnen in West-Europa. Je weet Ancra op enthousiaste wijze te presenteren bij de klant en bent gedreven om projecten binnen te halen. Je bent in staat om een deal te sluiten en een stevige en strategische onderhandeling te voeren met professionele, internationale klanten. Bij een deel van de projecten trek je samen met buitenlandse agenten en partners op. De aanspreekpartners bevinden zich op het niveau van directie en/of hoger management van veelal grote bedrijven en multinationals. Projecten hebben zowel een commercieel als technisch karakter, zijn vaak complex van aard en hebben vaak lange aanlooptijden. Je hebt een pre wanneer je over kennis beschikt van Material handling systemen. Voor technische ondersteuning kun je terugvallen op de brede kennis en ervaring binnen Ancra, echter affiniteit met techniek is een vereiste. Na een inwerkperiode komt het zwaartepunt van de functie bij externe taken te liggen.

Takenpakket o.a.:

1. Opstellen en uitvoeren van operationele, ambitieuze salesplannen
2. Het uitvoeren en begeleiden van verkooptrajecten met als taken:
 - Klanten en prospects adviseren in mogelijke oplossingen
 - Presenteren en opvolgen van offertes
 - Verkopen van projecten en intern overdragen
3. Commerciële projectbegeleiding gedurende de uitvoering

3. Het profiel

De Sales Executive heeft een HBO achtergrond, in een technische of commerciële richting. Hij is vanuit junior level toe aan een volgende stap, heeft circa 5 jaar relevante sales ervaring. Bij voorkeur in een technische omgeving. De kandidaat kenmerkt zich door een uiterst proactieve, professionele instelling, is een dealmaker. Kenmerken als een groot zelfstandig werkvermogen, helicopterview, oplossingsgericht denken en creativiteit zijn op de kandidaat van toepassing. Hij is zeer positief ingesteld, kent geen problemen, is daartegen een probleemoplosser. Heeft een analytisch denkvermogen en is in staat dit om te zetten in pragmatisch handelen. Je bent bereid om internationaal te reizen. Uiteindelijk 1 tot 1,5 week per maand. Van dagtrips tot enkele dagen aaneengesloten. Gezien het internationale karakter van de functie beschik je over mondelinge -en schriftelijke vaardigheden van de Engelse -en Duitse taal.

Je kiest bewust voor de hands-on mentaliteit van het MKB.

4. Competenties

Communiceren

Ideeën en informatie in heldere en correcte taal communiceren, zodanig dat de essentie bij anderen overkomt en wordt begrepen.

Klantgerichtheid

Onderzoeken van de wensen en behoeften van de klant en laten zien vanuit dat perspectief te denken en te handelen.

Initiatief

Kansen zoeken en daarop actie nemen. Liever op eigen initiatief handelen dan passief afwachten

Samenwerken

Actief bijdragen aan samenwerking voor gemeenschappelijke doelen, ook wanneer dat geen direct persoonlijk belang dient; daartoe de onderlinge communicatie bevorderen.

Creativiteit

Aandacht hebben voor het bedenken van originele oplossingen. Hij/zij is mentaal onderzoekend te noemen en wil door verbeeldingskracht nieuwe werkwijzen bedenken.

5. Selectieprocedure

Na voorselectie door Knowhow worden kandidaten geïntroduceerd bij ANCRA. Het selectietraject bij ANCRA zal bestaan uit meerdere gesprekken, o.a. met Marcel Berkers (Sales Director) en Marc Hezemans (Managing Director).

Een assessment is onderdeel van de selectie.

Voor nadere informatie kunt u contact opnemen met het bureau Knowhow, de heer Bas van Hussen, consultant (06 – 46 892 722)
