

INTERNATIONAL SALES EXECUTIVE

De organisatie

Ancra Systems BV (www.ancra.nl) is wereldwijd actief op het gebied van de verkoop en levering van automatische laad- en lossystemen voor trailers. Vanuit Boxtel verkopen, ontwerpen en bouwen wij, met een team van ca. 40 vaste medewerkers, standaard- en maatwerkoplossingen voor onze opdrachtgevers in diverse landen. In deze nichemarkt biedt Ancra een breed productportfolio. We zijn een ambitieuze, hechte en dynamische organisatie met een internationale groei. Ancra is een zelfstandige onderneming, onderdeel van de Heico Companies (www.heicocompanies.com).

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 in een professionele omgeving. Deze overwegend informele organisatie hanteert een “open deur policy” en is vastberaden in het realiseren van gestelde doelstellingen.

Om het team te versterken en de groei van het bedrijf te realiseren, wordt er gezocht naar een International Sales Executive die qua karakter, motivatie en visie perfect bij ons past om samen een succesvolle business te creëren.

De functie

De International Sales Executive is, als onderdeel van ons 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 internationaal relatienetwerk. 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-qualificatie 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.

Het werkgebied bestrijkt de internationale markt. Onze klanten zijn vaak gerenommeerde bedrijven, zoals Proctor & Gamble, Unilever, Audi, BMW, VW, Pepsico, Almarai, SABIC, etc.

Profiel

De International Sales Executive heeft een HBO-achtergrond, in een technische of commerciële richting. Hij/zij is toe aan een volgende ambitieuze stap, heeft minimaal ca 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/zij is zeer positief ingesteld, kent geen problemen, is daarentegen een probleemoplosser. Heeft een analytisch denkvermogen en is in staat dit om te zetten in pragmatisch handelen.

Je schakelt op internationaal niveau en bent om en nabij 40% van de tijd op pad, met een focus op landen buiten Europa.

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.

Takenpakket o.a.:

- Opstellen en uitvoeren van operationele, ambitieuze salesplannen
- 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
- Commerciële projectbegeleiding gedurende de uitvoering

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.

Arbeidsvoorwaarden

- Een carrière in een groeiende organisatie en een toegewijd multidisciplinair team met (internationale) collega's.
- Een brede inzetbaarheid en grote mate van zelfstandigheid binnen een kleine organisatie.
- Een marktconform jaarsalaris afhankelijk van de kennis en ervaring
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder een leaseauto, laptop en telefoon
- Ruimschoots mogelijkheden tot training en opleiding

Selectieprocedure

Het selectietraject kan bestaan uit meerdere gesprekken, o.a. met Marc Dohmen (Sales Director) en Marc Hezemans (Managing Director). Een assessment kan onderdeel zijn van de selectie. Insturen van uw sollicitatie of contact opnemen kan via info@ancra.nl.

Benadering door W&S-bureaus wordt niet op prijs gesteld.