

Area Sales Manager

| | | |
|---|----------------|---------------|
| 📍 | Locatie: | 's-Heerenberg |
| 🕒 | Uren per week: | 40 uur |
| 🎓 | Opleiding: | MBO / HBO |

Als Area Sales Manager verkoop je wereldwijd onze prachtige systemen om los gestapelde producten uit containers te lossen, sorteren en te palletiseren. Je verkoopt niet zo maar een machine, je verkoopt een oplossing om zwaar fysieke arbeid in de container-losindustrie te verbannen. Je bent met name verantwoordelijk voor het genereren van new business en het onderhouden van bestaande (key-)accounts. Je doet dit door ongeveer 50% van de tijd onderweg te zijn. Je verkent de markt en je houdt je bezig met actieve acquisitie. Je maakt deel uit van het Sales team bestaande uit 6 personen.

Wie is Copal

Copal Handling Systems ontwikkelt en produceert containerstrip- en palletiseersystemen en maakt hierbij gebruik van de nieuwste technieken zoals vision en deep learning. Met deze unieke en innovatieve systemen is het mogelijk om zeecontainers met los gestapelde lading (dozen of zakken) zonder enige fysieke belasting te lossen en desgewenst te palletiseren of transporteren voor opslag. Met het (automatisch) ontladen is Copal wereldwijd voorloper in de markt. Alle Copal-systemen zijn gepatenteerd, gecertificeerd en dragen bij aan de duurzaamheid en het MVO-beleid van ondernemingen.



Copal Handling Systems is een innovatief bedrijf, dat nooit stilstaat, en altijd bezig is met nieuwe ontwikkelingen. De kwaliteit wordt gewaarborgd door een enthousiast en professioneel team van ongeveer 50 vakmensen. Werken bij Copal Handling Systems betekent werken in een dynamische, internationale en leerzame omgeving, met een open en informele sfeer.

Wat je zoal doet

- Je genereert nieuwe klanten door een grondige marktverkenning en actieve acquisitie, waardoor je de commerciële doelstellingen behaalt;
- Je kunt je goed verplaatsen in bestaande en potentiële opdrachtgevers en brengt de verschillende bedrijfsprocessen in kaart, waarna je een deskundig advies geeft;
- Je stelt in samenwerking met de Manager Sales een plan van aanpak op voor de aan jou toegekende accounts en area's;
- Je volgt de ontwikkelingen in de markt en signaleert trends die je vervolgens weet uit te werken naar toekomstige sales;

Hoe je dat doet

- Je bent 50% van de tijd onderweg. Afhankelijk van je area kan dit één dag zijn, maar ook 1 of 2 weken aaneengesloten. De tijd dat je niet onderweg bent, ben je in 's-Heerenberg of kun je evt. vanuit huis je werkzaamheden doen, waarbij je ten minste één dag per week bij Copal aanwezig bent;
- Je bent een gepassioneerde verkoper, je hebt de wil om te scoren;



- Je signaleert proactief kansen;
- Je bent creatief, flexibel en (commercieel) gedreven en hebt een goede dosis humor;
- Je weet je goed in de klant te verplaatsen om een lange toekomstige samenwerking te bewerkstelligen.

Wat jij ons biedt

- Een afgeronde commerciële en/of technische Mbo- of Hbo-opleiding;
- Ervaring in een soortgelijke functie in de technische en/of logistieke branche waarin de verkoop van kapitaalgoederen centraal staan;
- Ervaring met een ERP- en/of CRM-systeem, Ridder IQ is een pré;
- Je beheerst Nederlands en Engels uitstekend in woord en geschrift, een 3^e taal is een pré.

Wat wij jou bieden

- Een bruto jaarsalaris van € 60.000 – € 85.000,- (incl. vakantiegeld en variabele bonus);
- Een leaseauto;
- Een groeiend, jong bedrijf met veel mogelijkheden;
- Een open en informele werksfeer;
- Werken met de nieuwste technieken;
- Opleidingsmogelijkheden;
- Een maandelijkse bijeenkomst met al je collega's (incl. borrel);
- 38 dagen verlof.

Ja, ik wil deze baan!

Stuur je CV en motivatie per mail naar Lieke Dullaert via l.dullaert@copalgroup.com. Wij bekijken je sollicitatie en nemen zo snel mogelijk contact met je op.

