

Area Sales Manager

	Locatie:	's-Heerenberg
	Uren per week:	40 uur
	Opleiding:	MBO / HBO / WO

Als Area Sales Manager verkoop je wereldwijd onze prachtige systemen om 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. 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 (automatisch) te lossen en desgewenst te palletiseren of transporteren voor opslag. Met het uitladen van zeecontainers is Copal wereldwijd voorloper in de markt en pionier op het gebied van container-ontlaadsystemen. 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 jouw doorgronde 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 legt je visie en focus vast in een plan van aanpak;
- Je volgt de ontwikkelingen in de markt en signaleert trends die je vervolgens weet uit te werken naar toekomstige sales;
- Je bent verantwoordelijk voor de sales in een bepaald gebied of land.

Hoe je dat doet

- Je signaleert proactief kansen en komt met oplossingsvoorstellen;
- Je bent creatief, flexibel en (commercieel) gedreven, beschikt over een grote dosis zelfstandigheid maar je bent ook een echte teamplayer;
- Je bent een gepassioneerde verkoper, je hebt de wil om te scoren;
- Je weet je goed in de klant te verplaatsen om een lange toekomstige samenwerking te

- bewerkstelligen;
- Je bent 50% van de tijd onderweg;
- Je bent tactisch en strategisch sterk en hebt een duidelijke visie voor de toekomst.

Wat jij ons biedt

- Een afgeronde commerciële Mbo-, Hbo- of WO-opleiding;
- Ten minste 5 jaar 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 spreekt vloeiend Nederlands en Engels, een 3^e taal is een pré.

Wat wij jou bieden

- Een mooi en passend salaris;
- Een bonusregeling;
- 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.

