



Sales Manager

Ter uitbreiding van ons Salesteam zijn we op zoek naar een Sales Manager. Jij bent uit het juiste “hout” gesneden en commercie stroomt door je aderen. Jij kent het verkoopproces in de B2B markt en met jouw enthousiasme, hands-on mentaliteit en kennis ga je voor langdurige samenwerkingen met onze klanten.

Wie zijn wij?

Mill Panel® produceert hoogwaardige houten (buiten) deurrompen met behulp van de modernste productietechnieken. Mill Panel is een van de grootste spelers op het gebied van houten deurrompen. Wat ons uniek maakt? Onder meer dat onze rompen een basis van AluPlex® hebben. AluPlex® is een multiplex dat is opgebouwd uit fineren waar een aluminium dampscherm tussen wordt verlijmd. AluPlex® wordt aan twee zijden van de deur toegepast, waardoor vochttransport in de deur wordt vermeden. Dit zorgt ervoor dat we de hoogste vormstabiliteit kunnen garanderen.

Mill Panel® is een informele organisatie met korte lijnen en waarin zelfstandigheid, verantwoordelijkheid en betrokkenheid kenmerkend zijn.

Jouw rol?

- Je stelt de klant centraal en bent in staat de klantbehoefte te vertalen naar oplossingen die Mill Panel® kan bieden;
- Je steekt je handen uit de mouwen en zet jouw expertise in om aan klantrelaties te bouwen en te onderhouden;
- Je luistert goed naar de klant en bent een goede gesprekspartner op alle niveaus;
- Je bezoekt klanten en de wensen en eisen van de klant vertaalt jij naar mogelijkheden;
- Je hebt adviserende capaciteiten en een sterke sales-, onderhandelings- en afspraak-is-afpraakmentaliteit.

Jouw verantwoordelijkheden?

- In deze uitdagende functie ben je medeverantwoordelijk voor het opstellen van het Salesplan. Hierbij hou je rekening met de lijn van de commerciële en strategische doelen.
- Per account maak je een plan waarbij je de commerciële strategie vertaalt naar concrete salesactiviteiten en/of projecten;
- Je werkgebied is heel Nederland;
- Je bent verantwoordelijk voor het op- en uitbouwen van relaties en nieuwe klanten;
- Je voert verkoopgesprekken, onderhandelt, maakt prijsafspraken en stelt offertes en contracten op. De behoeftes van de klant vertaalt je op de juiste wijze door naar de organisatie;





- Je stelt bezoekrapporten op van de gesprekken die je hebt gevoerd;
- Je voorziet de directie van informatie over de markt (ontwikkelingen) omzet, marges en klanttevredenheid;
- Je geeft technische scholing en/of presentaties aan zowel bestaande als nieuwe relaties;
- Je bent een belangrijke schakel tussen productie en verkoop.

Herken je jezelf hierin?

- Je beschikt over een gezonde dosis humor, commerciële drive, technisch inzicht en je bent resultaatgericht;
- Affiniteit met de houtverwerkende industrie is een pré;
- Je weet mensen te overtuigen, te motiveren en mee te nemen in je plannen en mogelijkheden;
- Je bent analytisch, daadkrachtig, proactief, en denkt in oplossingen;
- Klantgericht, motiveren, onderhandelen en doorzettingsvermogen zijn competenties die jij bij jezelf herkent;
- Jij kunt je werk goed organiseren en hebt een ondernemende instelling;
- Je beschikt over HBO werk- en denkniveau, goede beheersing van de Nederlandse- en Engelse taal en hebt daarnaast minimaal 3 jaar ervaring als Salesmanager; bij voorkeur binnen een B2B-omgeving.

Wat bieden we jou?

Een uitdagende sales functie waar je met jouw ervaring vele kanten op kan gaan binnen ons markt leidend bedrijf met grote ambities.

- Een passend salaris met daarbij uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder een bonusregeling;
- Een 38,75-urige werkweek (fulltime), 8% vakantiegeld en 200 uur verlof en 66,5 uur ATV;
- Aantrekkelijke pensioenregeling conform de cao Houtverwerkende Industrie;
- Je ontvangt een leaseauto, laptop en telefoon;
- Voor een goede start bij Mill Panel bieden we je een uitgebreid en persoonlijk inwerktraject aan waarin je jouw nieuwe collega's, klanten en natuurlijk de organisatie goed leert kennen.

Ben je enthousiast na het lezen van deze vacature? Wij ontvangen dan graag jouw sollicitatie. Deze mag je sturen naar vacatures@millpanel.com

