

## Manager Central Sales Support

### Raamsdonksveer (fulltime)

#### Bedrijfsprofiel

De afdeling Central Sales Support is de jongste afdeling binnen itsme. Eind 2016 is de afdeling vormgegeven vanwege de behoefte om het salesproces structureel en uniform neer te zetten zodat er efficiënte ondersteuning geboden kan worden aan de 12 salesvestigingen. Het team van Central Sales Support bestaat uit 5 medewerkers die zich momenteel voornamelijk bezig houden met administratieve support werkzaamheden (o.a. contractbeheer, compensaties en prijsbeheer).

De ambitie is om de afdeling en het team verder op te bouwen waardoor er voor meer onderdelen van sales en service een uniforme wijze neergezet kan worden. De Manager sales Support zal een dragende rol spelen in het opzetten van deze sales en service activiteiten onder de vlag van Central Sales Support.

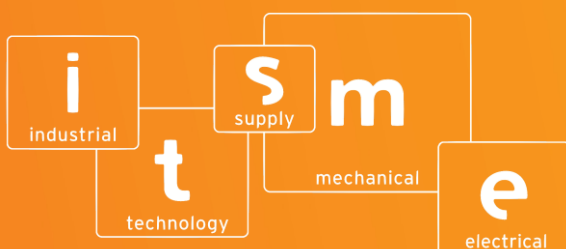
#### Over itsme

itsme (industrial technology and supply for mechanical and electrical) richt zich met een gevarieerd aanbod aan elektrotechnische en mechanische producten, diensten en oplossingen op industriële eindgebruikers, machine- en modulebouwers en technisch installateurs. Naast itsme in Nederland kent de groep een viertal zusterondernemingen in het buitenland, te weten België, Duitsland, Roemenië en Spanje. De itsme groep heeft een jaaromzet van circa 220 miljoen en telt ruim 550 medewerkers waarvan 450 in Nederland. Kijk voor meer informatie op [www.itsme.eu](http://www.itsme.eu).

#### Functieomschrijving

De Manager Central Sales Support heeft de dagelijkse leiding over de afdeling, waarbij hij meerdere medewerkers aanstuurt. De manager zorgt ervoor dat de werkzaamheden tijdig en op goede wijze worden uitgevoerd. Hij beheerst de procedures en systemen, doet voorstellen tot verbetering en draagt bij aan de nodige aanpassingen. De manager is van alle zaken die spelen rond de bedrijfsvoering op de hoogte, hij dient de benodigde kennis in huis te hebben en weet deze toe te passen en over te dragen.

De manager is een teamspeler, klantgericht (in- en extern), communicatief vaardig, kosten- en resultaatbewust, punctueel, heeft commercieel inzicht en beseft dat de kwaliteit, welke geboden wordt door de afdeling, directe gevolgen heeft voor het succes van de onderneming. Daarbij haal je energie uit het feit dat (werk)processen nog opgebouwd of heringericht moeten worden.



## Functie inhoud

- Coachen, motiveren en begeleiden van een pro-actieve sales en service afdeling
- De werkzaamheden structureel en uniform wegzetten binnen de organisatie
- Het signaleren, aandragen en streven naar automatiseringsmogelijkheden
- Het juist en correct overdragen van de bedrijfsfilosofie alsmede het borgen van de benodigde kennis op dit gebied
- Daar wanneer nodig meewerkend voorman op de afdeling
- De Manager Central Sales Support rapporteert aan de Directeur verkoop itsme

## Persoonlijke kenmerken

- Je beschikt over analytisch vermogen
- Je bent commercieel ingesteld
- Je kunt goed plannen en organiseren
- Je bent flexibel en gericht op ontwikkelen
- Je beweegt je makkelijk in een grote organisatie
- Je bent een bruggenbouwer
- Je kunt high level processen/projecten overzien

## Functie-eisen

- Een afgeronde hbo-opleiding
- Gevorderde kennis van Excel
- Kennis van SAP en C4C
- Affiniteit met commercie
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift
- Bedrijfskundig inzicht en kennis van prijs- en kortingsstructuren is een pluspunt

## Wij bieden

Naast een prettige werksfeer kennen wij goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder een auto, laptop en telefoon van de zaak, een studiekostenregeling, collectieve zorgverzekering, ADV dagen en korting op bedrijfsfitness.

## Solliciteren

Heb je interesse in bovenstaande vacature? Stuur dan je schriftelijke sollicitatie voorzien van je CV ter attentie van Eva van Olphen naar [HR@itsme.eu](mailto:HR@itsme.eu).

