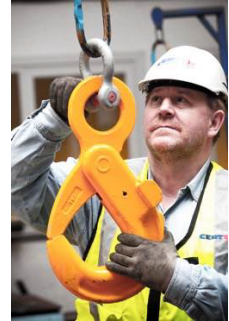




MENNENS

**Axel Johnson
International**



Onze opdrachtgever, **Mennens Belgium NV** in Zwijndrecht (Antwerpen - www.mennensbelgium.be), is een onderdeel van de Mennens Groep. Met één vestiging in België en vijf in Nederland is deze groep dé referentie in staalkabel en gespecialiseerde hijs- en heftechniek. Ruim 440 medewerkers staan vandaag bij de Mennens Groep ten dienste van een veeleisend en gediversifieerd cliënteel in sectoren als o.m. offshore, bouw, haven, logistiek, metaal en constructie. De Mennens Groep maakt op zijn beurt deel uit van de Lifting Solutions business group van **Axel Johnson International** (www.axinter.com/lifting). Doorgedreven expertise, kennis en knowhow zijn sleutelwoorden voor de Mennens Groep. Als toonaangevend marktleider profileert deze expansieve onderneming zich als meer dan 130 jaar als innovatieve en deskundige leverancier van totaaloplossingen. **Bij Mennens Belgium kunnen klanten terecht voor de aankoop van staalkabel & hef- en hijsmiddelen, voor de plaatsing en het onderhoud van o.a. elektrische takels, rolbruggen, zwenkkransen, enz. alsook voor o.a. het monteren van staalkabel bij onze afdeling Rigging.** Kortom Mennens is dé partner voor veilig hijsen, nu en in de toekomst.

Na interne promotie, kijkt Mennens Belgium te Zwijndrecht op vandaag uit naar een hands-on:

Sales Manager

Staalkabel & hef- en hijsmiddelen

FUNCTIE

- Je staat in voor de aansturing, begeleiding en opvolging van het salesteam bestaande uit 7 internal sales/product specialisten en 2 accountmanagers. Zelf neem je het relatiemanagement m.b.t. key accounts voor je rekening. Sales omhelst zowel de directe verkoop van materialen aan eindklanten, plaatsing & onderhoud van nieuwe installaties en rigging.
- Je werkt een meerjaren salesplan uit en definieert jaarlijkse operationele doelstellingen en concrete acties. Je analyseert de markt, brengt opportuniteiten in kaart en komt met verfrissende ideeën qua benadering. Je waakt dagdagelijks over marges en maakt strategische keuzes die leiden tot groei.
- Je vertegenwoordigt Mennens Belgium naar de groep toe, werkt samen met je internationale collega salesmanagers en de group marketing manager. Intern heb je een nauwe samenwerking en overleg met de afdelingen inkoop, service en rigging bij projectmatige verkoop van grote nieuwe installaties, het afsluiten van onderhoudscontracten etc.
- Je rapporteert aan de General Manager in België en bent MT lid.

PROFIEL

- We kijken uit naar een sales-driven peoplemanager met een sterk analytisch vermogen die door actieve opvolging van key accounts, voeling met de markt houdt.
- Je deed reeds ervaring op in hef- en hijsstechniek of beschikt over voldoende technisch inzicht, interesse en leergierigheid om je op korte termijn in te werken in onze specialistische markt.
- Je kan terugblikken op een succesvolle BtoB saleservaring in onze afzetmarkt: haven, bouw, offshore, logistiek, industrie, metaal, staal, enz.
- Je bent cijfermatig sterk, getuigt van business acumen en bent uitgesproken samenwerkingsgericht.
- Naast een vlotte it-vaardigheid verwachten we uitstekende gesproken en geschreven kennis van Nederlands en Engels. Je kan je ook uitdrukken in het Frans.



INTERESSE ?

Reageer bij onze selectiepartner **Search & Selection** bij Ilse Pierloot, via mail : i.pierloot@searchselection.com of bel: 0495/33.15.14.

Je kunt ook op www.searchselection.com rechtstreeks solliciteren voor deze vacature met referentienummer : 14206.

AANBOD

Mennens Belgium is een dynamische no-nonsense organisatie die deel uitmaakt van een Zweedse multinational. De geschikte kandidaat mag uitkijken naar een marktconform salaris en een uitgebreid pakket aan secundaire voorwaarden. Gezien de uitgebreide opleidingsmogelijkheden en actieve kennisdeling, is hier veel ruimte voor persoonlijke groei.

