

FUNCTIEPROFIEL

Score
Senior Sales Manager

Inspirerend en ondernemend leiderschap



Standplaats:

Tolbert

1. SCORE

Score is een sterk groeiende internationaal opererende organisatie, opgericht in 1977. Score ontwikkelt, produceert en verhandelt ergonomisch verantwoorde bedrijfsstoelen en accessoires. Middels een uitgebreid dealernetwerk distribueert de organisatie naar meer dan 50 landen wereldwijd. Zo'n 60% van de omzet is export. Score is actief in vier markten: office, industrie, medisch en dentaal. Met een eigen Research & Development afdeling worden voortdurend nieuwe en bestaande producten ontwikkeld en verbeterd. Alle activiteiten vinden plaats in Tolbert. Meer dan 45 jaar praktijkervaring heeft er toe geleid dat Score over een zeer uitgebreid assortiment beschikt. En met succes! De organisatie groeit al jaren in omzet, producten en omvang en bestaat inmiddels uit de bedrijven Score, Score Production en ErgoXS. Door deze groei is er behoefte ontstaan aan een nieuwe en grotere locatie welke in Leek wordt gerealiseerd én een senior sales manager.

De missie van Score luidt: "Score laat mensen gezonder werken". Dit wil Score bewerkstelligen door de werkplek te verbeteren, om zo op een gezonde en fijne manier mensen hun werk te kunnen laten doen. In totaal werken er circa 60 betrokken en trotse medewerkers bij Score die dagelijks werken aan het verbeteren van werkpleksituaties. Score laat zich omschrijven als een open en toegankelijke organisatie met korte communicatie lijnen. Alle afdelingen, inclusief productie en montage, zijn op één locatie gevestigd. Bij Score wordt waarde gehecht aan relaties en samenwerken, zowel intern als extern, met de dealers en iedereen die maar op de producten plaatsneemt.

Naar de website: <https://www.scoreseating.nl>

Plaats in de organisatie

Je geeft leiding aan het interne en externe salesteam, respectievelijk bestaande uit 6 en 5 collega's. Je maakt onderdeel uit van het MT, verder bestaande uit de CEO, business development manager, operations manager en de financieel manager. Je rapporteert rechtstreeks aan de CEO.

2. FUNCTIE

In de rol van senior sales manager ben je eindverantwoordelijk voor alle sales activiteiten van Score. Hierbij heb je oog voor de mensen in je team en ben je tevens inhoudelijk een expert als het gaat om sales. Je geeft leiding aan de commerciële binnendienst en buitendienst. De commerciële binnendienst bestaat uit 6 collega's, waarvan 1 teamleider en 5 medewerkers. De buitendienst telt 2 dealermanagers Nederland en België en 3 exportmanagers die de overige landen voor hun rekening nemen. Het team is enorm betrokken en gedreven. Er is een goede relatie met het bestaande dealernetwerk.

Score kent al jaren een stabiele groei; aan jou de uitdaging om Score nog harder te laten groeien door een nog meer proactieve salesaanpak. Samen met je team ontwikkel je een sales strategie, welke aansluit bij de visie van Score.

Je bent een ondernemer en aanjager pur sang; je denkt altijd in kansen en met jouw innovatief vermogen weet je continu te innoveren. Jouw enthousiasme is een inspiratiebron voor je hele team en de organisatie. Tegelijk heb je ook de realisatiekracht om ideeën daadwerkelijk tot uitvoering te brengen en weet je kansen te verzilveren. Je bent een strateeg die er ook van geniet met de voeten in de klei te staan. Je bent analytisch sterk en doordat je je verdiept in de markt en wensen van de klant weet je dit te vertalen naar de juiste commerciële strategie voor de organisatie. Je bent in staat om ontwikkelingen op het gebied van AI en data gedreven werken succesvol te implementeren. Bij voorkeur heb je ervaring of affiniteit met B2B.

Als leidinggevende ben je betrokken en toegankelijk. Je geniet ervan als je je teamleden kunt faciliteren in hun succes en persoonlijke ontwikkeling. Je brengt structuur en neemt besluiten waar nodig. Tegelijk geef je ruimte en vertrouwen aan de mensen. Je hebt oog voor teamdynamiek en de groei van het team als geheel.

Als lid van het MT ben je medeverantwoordelijk voor de ontwikkeling, implementatie en evaluatie van de strategie en koers van de organisatie. Dit vraagt een overstijgende blik en samenwerkingsgerichte houding. Je bent een onafhankelijk denker met oog en aandacht voor de verschillende afdelingen, jouw medewerkers en de klanten en gebruikers. In het MT wordt collegiaal samen gewerkt; ieder heeft zijn verantwoordelijkheid, maar staat open voor elkaars inzichten. De dynamiek in het MT kan versterkt worden met vrouwelijk perspectief.

3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Leidinggeven aan en coachen van het sales team, bestaande uit 11 mensen.
- Verantwoordelijk voor de doorontwikkeling van de afdeling sales in brede zin.
- Het commerciële gezicht van Score richting klanten.
- Medebepalend en –verantwoordelijk voor de strategische koers.
- Je bent de drijvende kracht in het MT als het gaat om de sales strategie als onderdeel van de strategische koers van de onderneming.
- Verankeren van datagedreven werken en CRM-discipline.
- Introduceren van AI en automatisering in commerciële processen.
- Vertegenwoordigen van Score op (internationale) beurzen.

4. PROFIEL

- Afgeronde hbo/wo-opleiding.
- Ruime ervaring in een (eind)verantwoordelijke en leidinggevende sales rol, bij voorkeur in een internationale organisatie.
- Ervaring of affiniteit met techniek, productontwikkeling, B2B en/of samenwerken met dealers is een pre.

5. COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN

- Coachend leiderschap, met aandacht voor mens en resultaat.
- Gericht op verandering en innovatie, maar met oog voor bestaande structuren.
- Heeft overzicht en weet structuur aan te brengen.
- Doelgericht, overtuigingskracht, besluitvaardig en daadkrachtig.
- Analytisch en communicatief sterk.
- Samenwerkingsgericht.
- Schakelt makkelijk tussen strategie en operatie.

6. SCORE BIEDT JOU

De kans om een substantiële bijdrage te leveren aan de groei van Score, samen met een team van betrokken en gedreven collega's. Het betreft een fulltime dienstverband. Er wordt een marktconform salaris geboden, passend bij je kennis en ervaring, met goede secundaire arbeidsvoorwaarden. Een lease-auto is tevens onderdeel van het arbeidsvoorwaarden pakket.

7. TIJDSPANNING

Voor een soepel verloop van de sollicitatieprocedure verzoeken wij je rekening te houden met de genoemde data in de tijdsplanning. De tijdsplanning vind je op onze website, onderaan de pagina van de desbetreffende vacature.



Voor vragen kun je contact opnemen met:

Dieuwke van der Linde
06-13892306