

06/06/2018

Stafa Group groeit. We zijn dan ook regelmatig op zoek naar nieuwe collega's die samen met ons bouwen aan het succes van ons familiebedrijf. We vinden het belangrijk dat het prettig is om bij ons te werken; hard werken combineren we daarom met een plezierige werksfeer, korte communicatielijnen en goed teamwork. Samen bereiken we immers het beste resultaat!

We zijn op zoek naar een **TEAMLEADER ZUID-EUROPA (V/M) 32-39u P/W**

Standplaats Maarheeze

Functieomschrijving

Als teamleader zal je werkzaam zijn binnen onze sales afdeling en je werkgebied omvat meerdere landen (Portugal, Spanje, Italië, de Balkan en Turkije) zodat je jouw talenkennis optimaal kunt inzetten. Stafa exporteert meer dan 65% van haar omzet naar 45 landen naar o.a. (groot)handelaren, grossiers, inkoopcombinaties en eindverbruikers. Je zoekt actief naar nieuwe kansen om gestelde omzettoelken te realiseren. Dit doe je enerzijds door nieuwe leads te benaderen en anderzijds door de omzet met bestaande relaties verder uit te bouwen. Je bent tevens medeverantwoordelijk voor het aansturen van onze Zuid-Europese sales organisatie (vestiging Slovenië, diverse agenten en account managers). Vanuit je rol als teamleader kruip je in de huid van de klant en zorg je ervoor dat Stafa zich klantgericht en commerciëler gaat profileren. Een deel van je tijd zal bestaan uit klantbezoeken. Je rapporteert aan de commerciële manager. Je taken en verantwoordelijkheden zijn:

- Realiseren en monitoren van gestelde commerciële doelen
- Het genereren van leads, salesinformatie en rapportages
- Zorgdragen voor het complete verkooptraject (van acquisitie tot relatiebeheer)
- Opstellen van offertes en het verzorgen van de correspondentie met relaties
- Creatief zoeken naar nieuwe afzetmogelijkheden/kansen en meedenken in product-marktcombinaties
- Opbouwen en onderhouden van een extern commercieel netwerk
- Adviseren van prospects en klanten over (nieuwe) producten, producttoepassingen en services

Jouw profiel

- Een afgeronde en relevante bachelor opleiding
- Minimaal 3 - 5 jaar relevante commerciële werkervaring in een soortgelijke rol
- Goede beheersing van de Engelse, Spaanse en Italiaanse taal in woord en geschrift
- Affiniteit met technische producten
- Goede kennis van Microsoft Office (ervaring met Microsoft Dynamics NAV is een pre)
- Uitstekende commerciële en communicatieve vaardigheden
- Proactief, stressbestendig, ondernemend, professioneel, gestructureerd en kwaliteitsbewust

Ons profiel

Stafa Group is opgericht in 1977 en inmiddels uitgegroeid tot één van de grootste voorraadhoudende importeurs van bevestigingsmaterialen in de Benelux. Ons bedrijf telt inmiddels 120 betrokken medewerkers die zorgen dat we specialist zijn binnen onze markt. We hebben een assortiment van meer dan 75.000 artikelen waarvan een groot deel direct uit voorraad leverbaar is. Daarnaast leveren we grote industriële relaties een compleet pakket componenten vanaf tekening of model en zijn we specialist in klant-specifieke verpakkingsoplossingen. Bij alles wat we doen vinden we het bieden van service, het leveren van kwaliteit, een hoge mate van flexibiliteit en een persoonlijke benadering ontzettend belangrijk.

Aanbod

Wij bieden een afwisselende en uitdagende baan binnen een team van collegiale en enthousiaste medewerkers. Verder zijn wij een groeiend, dynamisch en internationaal georiënteerd bedrijf waar ruimte is voor persoonlijke ontwikkeling. Een fulltime werkweek bedraagt 39 uur. Uiteraard bieden wij prima primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden. Dienstverband per direct.

Voor meer informatie kun je contact opnemen met Ivo van Gool (Sales Director), tel.: +31 (0)495-599888. Stafa hanteert bij de sollicitatieprocedure een screeningsbeleid. Dit houdt in dat we je originele diploma's en/of referenties kunnen opvragen en controleren. Sollicitaties met CV kun je richten aan Stafa Group t.a.v. Peter Duisters, Postbus 2670, 6026 ZH Maarheeze of naar jobs@stafa.nl



Acquisitie n.a.v. deze vacature wordt niet op prijs gesteld

www.stafa.nl