

Commercieel Manager

Commercieel en organisatorisch sterke business partner

Eibergen, fulltime (40 uur)

Functieprofiel

Als **Commercieel Manager** binnen **Te Koppele B.V.** word je verantwoordelijk voor voor het commerciële resultaat van de organisatie en werk je nauw samen met de algemeen directeur gericht op de dagelijkse bedrijfsvoering. Met jouw innovatieve, ambitieuze en resultaatgerichte aanpak ben je in staat jouw team optimaal in hun kracht te zetten en de onderlinge samenwerkingen met de collega's van inkoop en supply chain verder te bevorderen.

Te Koppele B.V. is een gerenommeerde technische groothandel, gespecialiseerd in ijzerwaren, gereedschappen, bouwbeslag, klimmaterialen en meer. Vanuit de hoofdvestiging in Eibergen en afhaalvestigingen in Lochem en Winterswijk richt men zich op professionele afnemers in de bouw en industrie in de regio. Onder de merknaam Tekoriet heeft men zich ontwikkeld tot landelijk specialist in de levering van rietdekkersmaterialen. Te Koppele kijkt vooruit en wil met een vernieuwende strategie en met de komst van deze Commercieel Manager haar ambities voor de toekomst verder concretiseren.

Als echte peoplemanager motiveer je het team zodanig, dat alle medewerkers zich optimaal kunnen ontwikkelen op persoonlijke en professionele competenties. Je hebt nauw contact met de diverse stakeholders met betrekking tot het bepalen van het assortiment met bijbehorende marges en de te voeren strategieën. Aangezien de lijnen in het bedrijf kort zijn en de organisatie plat is, kun je snel schakelen met al jouw collega's.

Verantwoordelijkheden

- Opzetten en doorontwikkelen van het commerciële en strategische beleid binnen Te Koppele
- Aansturen en verder professionaliseren van het commerciële team bestaande uit ongeveer 18 medewerkers, binnen en buiten
- Vertalen van de strategie naar concrete doelen en acties en behalen van de gezamenlijk bepaalde commerciële doelen en resultaten
- Analyseren van de marktbehoeften en bepalen van het assortiment in samenspraak met Inkoop
- Opzetten en doorontwikkelen van marketing, e-commerce, geautomatiseerde en online verkoopactiviteiten
- Organiseren van of deelnemen aan verkoopevenementen, beurzen en klantendagen
- Analyseren en optimaliseren van (commerciële) bedrijfsprocessen
- Rapporteren aan de Algemeen Directeur

Wij vragen

- HBO werk- en denkniveau met een commerciële en/of technische opleidingsrichting
- Ervaring als senior accountmanager, commercieel manager of sales manager
- Ervaring in het aansturen en doorontwikkelen van een verkoop team
- Handig met automatisering en digitalisering (Excel, CRM, ERP)
- Type: peoplemanager, ondernemend, teamspeler, resultaatgericht, motiverend leiderschap, verbindend, hands-on en gedreven

Ben je een gedreven en commercieel ingesteld persoon die zich goed kan inleven in de behoefte van de klant, deze vertaalt naar oplossingen en met een gezonde commerciële ambitie zorgdraagt dat de afgesproken doelen worden bereikt? Dan is deze functie ideaal voor jou!

Wij bieden

- Een uitdagende functie bij een stabiel opererend familiebedrijf dat gekenmerkt wordt door een moderne en platte organisatiestructuur met een grote mate van eigen verantwoordelijkheid
- Een marktconform salaris (afhankelijk van opleiding, kennis en ervaring), auto, laptop en telefoon
- Een afwisselende baan in een dynamische omgeving die nooit stil staat
- Zelfstandige functie met volop ruimte voor eigen initiatief en invulling van de functie
- Plezierige informele werksfeer

Bedrijfsomschrijving

Te Koppele B.V. is een technische groothandel gespecialiseerd in ijzerwaren, gereedschappen, bouwbeslag, klimmaterialen en meer. Vanuit de hoofdvestiging in Eibergen en afhaalvestigingen in Lochem en Winterswijk richt men zich op professionele afnemers in de bouw, industrie en rietdekkerij. Binnen de drie ruim opgezette vestigingen in Eibergen, Lochem en Winterswijk werken 40 ervaren en deskundige medewerkers, heeft men meer dan 25.000 artikelen die dagelijks uit voorraad geleverd kunnen worden. Al meer dan 60 jaar geeft men dagelijks invulling aan de bedrijfsfilosofie: “De betrouwbare partner voor bouw en industrie.”

Bekijk de website voor meer informatie: www.tekoppele.nl

Geïnteresseerd?

Siebert & Wassink is door Te Koppele gevraagd om de werving- en selectieprocedure voor de Commercieel Manager te verzorgen.

Reageren op deze functie kan uiterlijk tot 27 juni 2022. De eerste gesprekken worden gevoerd door Tom Munster bij Siebert & Wassink. De vervolggesprekken met Te Koppele zijn gepland in juli. Een assessment kan deel uitmaken van de procedure.

Wij streven ernaar om de procedure in juli af te ronden.

Solliciteer [hier](#) middels een motivatie en een CV. Neem voor meer informatie contact op met Tom Munster van Siebert & Wassink.

t: 053 – 480 35 50

m: 06 – 430 307 99

e: munster@siebertwassink.nl

w: www.siebertwassink.nl