

WERVINGSPROFIEL

Hoekman Roestvaststaal Commercieel Manager

“Inspirerend, gedreven, resultaatgericht”



Standplaats: Nieuwleusen

1. HOEKMAN ROESTVASTSTAAL

Hoekman RVS te Nieuwleusen is een modern en ver geautomatiseerd metaalproductiebedrijf met ruim 80 medewerkers en zo’n 350 klanten in verschillende sectoren. Door het moderne machinepark kan Hoekman RVS (Roestvast Staal) alle plaatbewerkingen uitvoeren; van lasersnijdeel tot compleet gelaste onderdelen en samenstellingen. Hoekman RVS onderscheidt zich door kwaliteit, snelheid, klantgerichtheid en het meedenken met de klant. Ze hebben een sterke positie in de sectoren automotive, verpakings- en foodindustrie, machine- en apparatenbouw en de agrarische machinebouw. Hoekman RVS heeft de ambitie om de beste totaal supplier op haar vakgebied te worden.

Hoekman RVS is een echt familiebedrijf, betrokken bij haar klanten, behorend bij de top in de markt en innovatief. Met de komst van een uiterst moderne lasersnijmachine liggen er volop kansen om nieuwe segmenten en opdrachtgevers te verwerven. Hoekman RVS staat voor klant- en servicegerichte oplossingen, kwaliteit, ambitie, deskundigheid en de ontwikkeling van haar medewerkers. Kenmerkend voor Hoekman RVS is hoe zij naar samenwerking kijken: elkaar het beste gunnen, verwachtingen duidelijk uitspreken en niet voor goed gaan, maar altijd streven naar beter!

Zie ook: hoekman-rvs.nl

Naar de website: <https://hoekman-rvs.nl>

Plaats in de organisatie

Je bent verantwoordelijk voor alle commerciële activiteiten van de onderneming, waarbij je leiding geeft aan een jong en enthousiast team bestaande uit drie accountmanagers (verkopers/calculators) en een marketeer.

Je maakt onderdeel uit van het MT, verder bestaande uit de twee hoofdige directie, Manager Werkvoorbereiding, Manager Productie en de Controller.

2. FUNCTIE

De commercieel manager heeft in 2022 een bepalende rol in de doorgroei en professionalisering van Hoekman Roestvaststaal. Na een uiterst succesvol 2021 staan de ambities voor 2022 op een hoog peil. Een gedeeltelijk nieuw machinepark vraagt een grotere effort om nieuwe segmenten en opdrachtgevers te verwerven.

Doelstelling:

- Verder ontwikkelen, implementeren en uitvoeren van de strategie voor marketing en verkoop;
- Optimaliseren omzet, rendement, marktspreiding en verdienmodellen;
- Uitbouwen relatienetwerk met focus op segmentering en klanten.

3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Commercieel verantwoordelijk voor de verdere ontwikkeling en uitvoering van het commercieel plan;
- De drijvende kracht in het MT als het gaat om de commerciële strategie van het bedrijf;
- Geeft leiding aan het commerciële team en voert evaluatie- en ontwikkelgesprekken;
- Continu monitoren en realiseren verbeteringen in verkoop- en werkprocessen;
- Nauwe samenwerking met Manager Werkvoorbereiding/Engineering en Manager Productie;
- Verantwoordelijk voor het optimaal functioneren van het web portaal en correcte calculaties van offertes;
- Vertaalt marktontwikkelingen naar concrete commerciële plannen;
- Continu schakelen met productie met betrekking tot levertijden;
- Verantwoordelijk voor kostprijs- en verkoopprijsopbouw;
- Verantwoordelijk voor correcte verwerking en bijhouden ERP-systeem;
- Verantwoordelijk voor online en offline communicatie-inzet;
- Ondersteunend bij enkele key-accounts en vertegenwoordigt Hoekman RVS richting klanten en de markt.

4. PROFIEL

- Afgeronde relevante opleiding op minimaal Hbo-niveau;
- Minimaal 5 tot 10 jaar ervaring in een vergelijkbare commerciële en leidinggevende positie;
- Mondeling en schriftelijk vloeiend in Nederlands, Duits is een pre;
- Je bent een echte Peoplemanager en coacht, faciliteert en motiveert je team zich verder te ontwikkelen;
- Op het gebied van marketing ben je geïnteresseerd in de ontwikkelingen en weet je dit te vertalen naar kansen voor de organisatie;
- In staat een jaarrekening te lezen;
- Je weet goed het overzicht te bewaren door planning en organisatie;
- Affiniteit met de technische industrie/markt of metaalbranche;
- Goede communicatie skills richting alle niveaus.

5. COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN

- Commercieel, ondernemend;
- Stevige persoonlijkheid, gedreven en energiek;
- Strategisch;
- Communicatief sterk;
- Proactief;
- Actiegericht;
- Vasthoudend;
- Resultaatgericht;
- Affiniteit met de activiteiten van Hoekman RVS;
- Nuchter en no-nonsens.

6. HOEKMAN RVS BIEDT JE

Bij Hoekman RVS krijg je de gelegenheid om bij te dragen aan de ontwikkeling en groei van een topspeler in haar markt. Er is veel ruimte en vrijheid om de commerciële strategie verder vorm te geven. Het betreft een fulltime functie, met goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden. Inschaling is marktconform en afhankelijk van de kennis en ervaring die iemand meebrengt. De cao Metaal & Techniek is van toepassing.



CONTACT

Voor vragen kun je contact opnemen met: Geert-Jan Plette, senior consultant, 06 - 2242 1363.

geertjan.plette@beljonwesterterp.nl