

FUNCTIEPROFIEL

Van Ommen B.V.
Commercieel Directeur

“Natuurlijk leider, met brede blik en ondernemerschap”



Standplaats:

Beekbergen

1. VAN OMMEN

Van Ommen B.V is een vanuit Nederland, internationaal opererende groothandel gespecialiseerd in metaal verspanende gereedschappen voor technische groothandelaren. Met een state of the art Microsoft Dynamics en e-commerce platform leveren zij metaalbewerkingsproducten binnen 24 uur aan bij de groothandelaren en haar klanten in heel Europa.

Van Ommen is een bijzonder succesvol familiebedrijf dat dit jaar 70 jaar bestaat. Van Ommen heeft zich in die jaren ontwikkeld tot een belangrijke en waardevolle business partner voor technische groothandelondernemingen in heel Europa. Het fundament van het succes ligt in de kracht van het complete programma, een intelligent voorraadbeheer en excellente service en dienstverlening. Van Ommen heeft een toonaangevende positie in haar markt en wordt gezien als een betrouwbare partij met een hoog kennis- en kwaliteitsniveau. Van Ommen beschikt over een eigen test- en trainingscentrum.

Bij Van Ommen werken ca. 60 betrokken medewerkers en kenmerkt zich als een echt familiebedrijf met een informele sfeer, korte lijnen, sterk gericht op samenwerking, no nonsens, professioneel en weinig hiërarchie.

Naar de website: <https://vanommen.nl> en <https://phantom.eu>

Plaats in de organisatie

De functie van Commercieel Directeur is nieuw binnen Van Ommen. Samen met de DGA, de Operations Manager, de HR Manager en de Finance Manager vormt u het MT. U rapporteert aan de DGA, de heer Jan Gerbrand van Ommen.

2. FUNCTIE

Op commercieel vlak bent u de drijvende kracht binnen de organisatie. Hierin wordt een actieve bijdrage door het gehele bedrijf gevraagd, op de verschillende niveaus binnen de organisatie. Van Ommen werkt met een verscheidenheid aan dealers en adviseert via hen ook de eindklanten.

Doelstelling:

- Vanuit de ongoing business de juiste strategie bepalen voor marketing en verkoop voor dealers en eindklanten, deze implementeren en uitvoeren.
- Verdere professionalisering van de commerciële organisatie.

3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- U bent verantwoordelijk voor het totale (internationale) commerciële beleid, van sales, marketing tot e-commerce. U vertaalt dit naar concrete plannen en acties.
- U coacht, stimuleert en ontwikkelt de commerciële afdeling en weet de mensen naar een hoger niveau te stuwten.
- U signaleert kansen vanuit de markt en vertaalt deze naar nieuwe commerciële concepten en verliest de risico's daarbij niet uit het oog.
- U bent het boegbeeld op commercieel gebied.
- U bent een stevige sparringpartner van de DGA.
- U geeft leiding aan vijf accountmanagers Nederland, de Marketing en E-Business Manager (+ Marketing Coördinator), de Manager Inside Sales (15 p binnendienst, customer service), de Product Manager (+ Data Specialist), de manager Frankrijk (+ twee accountmanagers) en een accountmanager België.
- U bent verantwoordelijk voor het op- en uitbouwen van langdurige hechte en rendabele relaties met bestaande klanten alsmede ook voor acquisitie en business development
- U bent actief betrokken bij product- en organisatieontwikkeling.

4. PROFIEL

- Afgeronde relevante opleiding op wo-niveau.
- Ervaring in een commerciële, eindverantwoordelijke positie.
- Actuele kennis van marketing en e-commerce.
- Goede kennis van en ervaring met actuele ICT omgevingen.
- Affiniteit met de producten van Van Ommen.
- Kennis van handel en distributie.
- Goede beheersing van Nederlands en Engels in woord en geschrift. Frans is een pré.

5. COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN

- Natuurlijk leider; overwicht, maar ook mens- en ontwikkelgericht.
- Ondernemend.
- Uitstekende communicatieve vaardigheden.
- Strategisch denker.
- Integer en komt afspraken na.
- Steeds strevend naar het beste.
- Effectief; krijgt dingen gedaan.
- Hands on.

- Daadkrachtig

6. VAN OMMEN BIEDT U

U krijgt de gelegenheid om samen met het MT vorm te geven aan de verdere ontwikkeling van een toonaangevend bedrijf in haar branche. De vele uitdagingen, de familiecultuur, het internationale karakter en hi-tech systemen maken dit een carrièrestap voor iemand die vanuit commercie breed kijkt naar de mogelijkheden van dit bedrijf. Inschaling is marktconform en afhankelijk van de kennis en ervaring die iemand meebrengt. Een leaseauto maakt deel uit van de arbeidsvoorwaarden.



CONTACT

Voor vragen kunt u contact opnemen met:

Erik Traas
06-22420742
erik.traas@beljonwesterterp.nl