



BELJON
WESTERTERP

FUNCTIEPROFIEL

Reym

salesmanager

Ondernemende conceptuele inspirator



Standplaats: Beverwijk

1. REYM

REYM Beverwijk en Amsterdam zijn twee van de grote vestigingen van REYM, een grote vooruitstrevende landelijk opererende dienstverlener op het gebied van industriële reiniging, transport en afvalmanagement. Bij REYM werken ruim 700 medewerkers die hun professionele talenten inzetten om aan hun opdrachtgevers hoogwaardige diensten te leveren. REYM voert reinigingswerkzaamheden uit bij bedrijven in verschillende sectoren. Klantgerichtheid, operational excellence en veiligheid staan voorop. Reym is onderdeel van het Duitse Remondis Maintenance & Services.

De regio REYM Noordwest heeft vestigingen in Beverwijk, Amsterdam, Velsen-Noord (Tata Steel) en Den Helder. Het saleskantoor bevindt zich in Beverwijk. De organisatiegrootte betreft circa 200 medewerkers.

Markten: olie en gas, offshore wind, chemie, food, energie,

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

2. PROFIEL

- Je maakt deel uit van het managementteam van Beverwijk/Amsterdam en rapporteert hiërarchisch aan de vestigingsmanager.
- Binnen het managementteam van de vestiging bevinden zich ook de disciplines operations (uitvoering), controlling, human resources en KVM.
- Je rapporteert functioneel aan de commercieel directeur in Amersfoort.
- Je geeft leiding aan vier salesengineers, hoofd afvalstoffen en een binnendienstmedewerker, die in dagelijks contact staan met de uitvoerders die ook commerciële taken hebben.
- Doel van de functie: Het realiseren van de strategische en commerciële doelstellingen en mede invulling geven aan het commercieel beleid van REYM.
- Resultaatgebieden: omzet, marge, klanttevredenheid en Operational Excellence.

3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- In lijn met de bedrijfsstrategie verantwoordelijk voor het strategisch verkoopplan en de daarbij behorende doelstellingen en aansturing van de commerciële afdeling.
- Verantwoordelijk voor het opbouwen en uitbouwen van langdurige hechte en profijtelijke relaties met bestaande klanten alsmede ook voor acquisitie en business development.
- Oog hebben voor trends en toegevoegde waarde en definiëren van nieuwe concepten, markten en producten.
- Analyseren van eisen en wensen van de klant en vertalen naar de oplossingen die REYM als marktleider biedt, de technische realisatie ervan volgen en zo klantgerichte oplossingen bieden.
- Nauw samenwerken met andere afdelingen zoals bijvoorbeeld Operations, Afvalstoffen, Contractmanagement en andere vestigingen.
- Het uitwerken en opvolgen van offertes en het opstellen van sluitende verkoopcontracten.
- Actief betrokken bij product- en organisatieontwikkeling.

4. PERSOONLIJKE KWALITEITEN en COMPETENTIES

- Hbo+/wo werk- en denkniveau, technische affiniteit en relevante leidinggevende ervaring binnen de industrie of technische dienstverlening. Affiniteit met cleaning en afvalstoffen.
- Ervaring met ERP-systemen
- Hands-on mentaliteit
- Goede beheersing van de Nederlandse taal en Engels is een pré.
- Leidinggeven, zichtbare manager
- Ondernemend, commercieel, gevoel voor kansen en business development
- Analytisch en conceptueel sterk
- Klant- en resultaatgericht
- Communicatief, samenwerkingsgericht en organisatiebewust
- Extravert, gedreven, energiek, bevlogen.
- Probleemoplossend en initiatiefrijk
- Besluitvaardig
- Zorgzaam, open en respectvol

5. REYM BIEDT JE

Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden. Een prettige en informele werksfeer.
Een "no-nonsense" cultuur, gelegenheid voor training en opleiding en ruimte voor eigen inbreng



BELJON
WESTERTERP



CONTACT

Voor vragen kun je contact opnemen met:
Mr. Erik Batenburg- senior consultant regio West
06-12479826
erik.batenburg@beljonwesterterp.nl