

## FUNCTIEPROFIEL

WSP Systems BV  
commercieel manager

Oog voor internationale groei en customer intimacy



### Standplaats:

#### 1. WSP Systems BV

WSP Systems B.V. (WSP) te Amerongen ontwikkelt en realiseert al sinds 1993 efficiënte interne logistiek voor wasserijen. Dankzij een innovatieve aanpak en oprechte interesse zijn zij uitgegroeid tot een waardevolle partner voor wasserijen over de hele wereld. Het ontwikkelen van een excellent product en het bieden van sublieme service zit in de genen. In de functie als system integrator toont WSP betrokkenheid en authentieke aandacht als basis voor eerlijk en onafhankelijk advies. Het ideaal van WSP is wasserijen toekomstbestendig maken. Dat vertaalt zich in haar dagelijkse missie: samen met wasserijen en hun partners innovatieve wasserijen ontwikkelen die maximale performance waarborgen of anders gezegd "Reinventing performance ". WSP ontwerpt en realiseert complete projecten. Dat is het werk van een team international accountmanagers, projectengineers, consultants en de afdeling software development. Daarnaast heeft WSP de productie van hangbanen en transportbanden in eigen huis, waardoor WSP haar klanten een unieke oplossing kan bieden.

Er is de laatste jaren gewerkt aan een uitstekende interne optimalisatie van de processen en de organisatiestructuur. Het bedrijf is gezond en beschikt over een goed gevulde orderportefeuille. De komende jaren staat in het teken van verdere groei en professionalisering van de sales- en marketing afdeling.

De cultuur van het familiebedrijf richt zich op christelijke normen en waarden en is te omschrijven als transparant, klantgericht, informeel, ondernemend en betrouwbaar.

Naar de website: <https://www.wspsystems.com>

#### Plaats in de organisatie

Je maakt deel uit van het managementteam, dat bestaat uit de afdelingen Projectoffice, Sales/Commercie, Operations (software engineering, hardware engineering en assembling) en Field Operations ( S&S, Installation en consultancy). Stafdiensten zijn Finance, R&D, HRM, QHSE, IT (intern), inkoop en secretariaat. De salesafdeling bestaat uit subafdelingen international (key)accountmanagement, sales engineering en marketing. Je geeft rechtstreeks leiding aan vijf international (key)accountmanagers, een teamleider sales engineering en een marketingmanager. Onder de teamleider sales engineering vallen een sales engineer en een senior sales consultant en onder de marketingmanager een medewerker marketing. Totale span of control is circa 10 medewerkers, waaronder 3 indirect. Je rapporteert aan de algemeen directeur.

## 2. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- In lijn met de bedrijfsstrategie verantwoordelijk voor het strategisch verkoopplan en de daarbij behorende doelstellingen en het commercieel beleid.
- Inspirerend leidinggeven aan drie international accountmanagers die verantwoordelijk zijn voor diverse Europese landen via direct sales, één key-accountmanager die wereldwijd key accounts bedient en markten bedient via resellers en een business developer Laundry Dashboard met focus op Noordwest Europa.
- Verantwoordelijk voor de juiste afstemming en samenwerking met de afdeling Operations.
- Verantwoordelijk voor omzet, marge, rendement, klanttevredenheid en het structureren van salesprocessen.
- Verantwoordelijk voor de integratie van marketing (onder meer conversie, segmentatie, zoekmiddelenoptimalisatie, beurzen etc) binnen sales.
- Verantwoordelijk, samen met het team, 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.
- Actief betrokken bij product- en organisatieontwikkeling.

## 3. PERSOONLIJKE KWALITEITEN en COMPETENTIES

- Hbo werk- en denkniveau, relevante ervaring met marketing, direct sales, sales via resellers en eventueel met het opzetten van buitenlandse verkoopkantoren.
- Bijvoorbeeld afkomstig uit industrie, machinebouw, technische productieomgeving en bij voorkeur ervaring met systeemverkoop.
- Ervaring met ERP-systemen
- Goede beheersing van de Engelse en Duitse taal, andere talen is een pré.
- Gevoel voor verschillende culturen
- Bereidheid tot circa 25/30 % reizen
- Leidinggeven (inspirerend, coachend)
- Ondernemend, commercieel, gevoel voor kansen en business development
- Strategisch en conceptueel sterk
- Klant- en resultaatgericht
- Communicatief, samenwerkingsgericht en organisatiebewust
- Gedreven, energiek, bevoegen.
- Probleemoplossend en initiatiefrijk
- Zorgzaam, open en respectvol

#### 4. WSP SYSTEMS BV BIEDT JE

Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden. Een prettige, warme en informele werksfeer.



#### CONTACT

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