

FUNCTIEPROFIEL

Plastiforma
Salesmanager

In een technische business omgeving



Standplaats: Enschede

1. Plastiforma

Al bijna vijftig jaar is Plastiforma gespecialiseerd in de ontwikkeling en productie van kunststof verpakkingen en producten. Het familiebedrijf heeft zich ontwikkeld tot een betrouwbare partner voor opdrachtgevers in uiteenlopende branches en wordt inmiddels geleid door de derde generatie, Robert Morsman.

Plastiforma onderscheidt zich door het complete traject in huis te verzorgen. Van een eerste idee of technische vraag tot ontwerp en productie. Klanten kunnen rekenen op één aanspreekpunt en een geïntegreerde aanpak. Dankzij de combinatie van jarenlange ervaring, specialistische kennis en moderne productietechnieken is het bedrijf in staat hoogwaardige maatwerkoplossingen te realiseren voor uiteenlopende toepassingen.

De onderneming kenmerkt zich door een pragmatische werkwijze, korte lijnen en een sterke focus op kwaliteit. Technische expertise gaat hand in hand met betrokkenheid en een oplossingsgerichte instelling. Daarbij staan precisie, betrouwbaarheid en duurzaamheid centraal, zowel in de samenwerking met klanten als in de productieprocessen.

In een markt die voortdurend in beweging is, blijft Plastiforma investeren in technologie, innovatie en de ontwikkeling van mensen en processen. Deze continue aandacht voor verbetering vormt de basis voor duurzame klantrelaties en een solide positie binnen de kunststofverwerkende industrie.

Naar de website: <https://plastiforma.nl>

Plaats in de organisatie

De salesmanager rapporteert rechtstreeks aan de directie. Onderhoudt functionele contacten met productie en werkvoorbereiding.

2. FUNCTIE

De salesmanager is verantwoordelijk voor de commerciële activiteiten in de markt van kunststof verpakkingen en producten. De functie richt zich op het onderhouden van klantcontacten, het signaleren van ontwikkelingen in de markt en het vertalen van klantvragen naar opdrachten en projecten. De salesmanager fungeert hiernaast als schakel tussen de externe markt en de interne organisatie van Plastiforma. De functie is gericht op het realiseren van continuïteit in de commerciële activiteiten en het versterken van de positie van Plastiforma in de markt.

3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Vertaalt bedrijfsdoelstellingen naar verkoopdoelen.
- Signaleert marktontwikkelingen en innovaties.
- Onderhoudt relaties met strategische klanten.
- Bouwt langdurige partnerships op.
- Bewaakt de klanttevredenheid.
- Brengt nieuwe offertes uit en volgt deze op.
- Vertaalt technische specificaties naar commerciële oplossingen.
- Signaleert knelpunten en initieert verbeteringen.
- Analyseren van omzet, marge en orderportefeuille.

4. PROFIEL

- Hbo opleiding, bij voorkeur in commerciële economie, technische bedrijfskunde of vergelijkbaar.
- Aantoonbare werkervaring in een commerciële buitendienst- of salesmanagementfunctie.
- Ervaring binnen de kunststofindustrie of een vergelijkbare technische maakindustrie.
- Kennis van B2B-verkoopprocessen en contractonderhandelingen op nationaal niveau.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal in woord en geschrift, beheersing van de Duitse taal strekt tot aanbeveling.
- Bekendheid met de regio en de Twentse mentaliteit.

5. COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN

- Commercieel inzicht en resultaatgericht.
- Onderhandelingsvaardig.
- Empathisch en klantgericht.
- Technisch inzicht.
- Analytisch vermogen.
- Acquisitievaardig.
- Plannen en organiseren.

6. PLASTIFORMA BIEDT

Een uitdagende en veelzijdige functie binnen een professioneel bedrijf. Er is volop ruimte om zelfstandig invulling te geven aan de rol en bij te dragen aan verdere commerciële ontwikkeling en marktexpansie. De arbeidsvoorwaarden zijn in lijn met de verantwoordelijkheid van de functie; het salaris is afhankelijk van opleiding en ervaring. Een lease auto wordt beschikbaar gesteld. Werken bij Plastiforma betekent werken binnen een stabiele en toekomstgericht onderneming met een sterke marktpositie.

7. TIJDSPLANNING

Voor een soepel verloop van de sollicitatieprocedure verzoeken wij u rekening te houden met de genoemde data in de tijdsplanning. De tijdsplanning vindt u op onze website, onderaan de pagina van de desbetreffende vacature.



CONTACT

Voor vragen kunt u contact opnemen met:

Greetje Jakobs, regiodirecteur

06 - 5022 1272

greetje.jakobs@beljonwesterterp.nl