



Onze opdrachtgever, Diesel Technic Benelux B.V., is wereldwijd één van de grootste spare parts suppliers voor de automotive industrie. Volgens het 'one stop-shopping'-principe zijn zij een betrouwbare full-service partner in de independent aftermarket (IAM). Met ruim 650 collega's uit meer dan 30 landen staan zij als één team klaar voor hun klanten in meer dan 150 landen. Vanuit het internationale hoofdkantoor in Duitsland wordt deze groep, in combinatie met lokale dochterondernemingen, georganiseerd en wordt op lokaal niveau de hoogwaardige dienstverlening geleverd. De internationale slagkracht koppelen zij aan lokale expertise waardoor zij niet alleen een hoogwaardige producten en service bieden, maar ook staan voor betrouwbaarheid en dynamiek. Voor de dochteronderneming in de Benelux (Nieuwkuijk) zoeken wij een

JR SALES & MARKETING MANAGER NIEUWSGIERIG EN BEREID TE LEREN

DIESELTECHNIC

DE FUNCTIE

Ca. 70% van de functie is Sales & Marketing gerelateerd. Je organiseert en regelt de planning en implementatie van de marketinginstrumenten (Premium Shop, Partner Program etc), je ontwikkelt en implementeert Benelux-activiteiten als beurzen, productaanbiedingen en maatwerk klantactiviteiten. Op basis van de data uit het ERP-systeem analyseer je klant-, concurrentie- en marktinformatie en zet deze om naar concrete commerciële initiatieven. Daarnaast plan en verzorg je klanttrainingen. Je bereidt de communicatie voor rond prijswijzigingen en natuurlijk ben je altijd bezig met nieuwe sales-opportunity's! Het regelmatig bezoeken van klanten zal op termijn tot één van je taken behoren. Hiernaast ben je ook betrokken bij de Customer Service-werkzaamheden (30%). Deze bestaan uit follow up van offertes, orders en klantinformatie. Samen met het team ben je verantwoordelijk voor alle klant-opvolgingsvraagstukken. De teamspirit is hoog. Samen werk je aan het vergroten van het marktaandeel en naamsbekendheid van Diesel Technic. Je legt verantwoording af aan de Sales Manager.

JE PROFIEL

Voor deze functie gaat de voorkeur uit naar een HBO-opleiding op het gebied van Marketing & Sales of IVA. Je hebt enkele jaren relevante werkervaring in een commerciële, dynamische setting. Affiniteit met de Automotive Business is een pre. Je bent bereid te leren en jezelf, met de juiste begeleiding, te ontwikkelen. Je hebt een 'hands-on' mentaliteit en gaat proactief met je werk om. Vanzelfsprekend beheers je de Engelse taal zeer goed. Kennis van Duits of Frans is welkom. Je bent thuis in moderne kantoorautomatisering, idealiter heb je ervaring met ERP-pakketten. Je enthousiasme en nieuwsgierigheid zijn belangrijker dan ervaring; dus ook als jij je studie net hebt afgerond ben je van harte welkom!

HET AANBOD

Je komt te werken in een professionele, ambitieuze omgeving met volop groeimogelijkheden. Diesel Technic biedt je een inspirerende werkomgeving waarin de kwalitatief hoogwaardige klantperceptie en marktontwikkeling hoog in het vaandel staan.

JE SOLLICITATIE

LINK X HR begeleidt deze procedure. Graag ontvangen we je cv en motivatie via imke@linkxhr.nl. Wil je eerst meer informatie? Imke Segers is hiervoor bereikbaar via 06 – 513 68 465. Je sollicitatie wordt uiteraard strikt vertrouwelijk behandeld. Vermeld op je sollicitatie svp je vakantieperiode. De gesprekken vinden plaats in week 33/34.

