

# Sales Manager BeNeLux



Locatie **Noord-Holland, Amsterdam**  
<https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z>

foodprocessing –commerciële drive en technisch inhoudelijk– ambitieus

## Bedrijfsomschrijving

Onze opdrachtgever is Heat and Control B.V., leverancier van machines voor de voedingsmiddelenindustrie. Het Amerikaanse familiebedrijf heeft ruim 70 jaar ervaring en is toonaangevend in de voedingsmiddelenindustrie. Het internationale hoofdkantoor is gevestigd in Californië en er werken wereldwijd meer dan 1500 medewerkers op meer dan 30 locaties, zowel productielocaties als verkoopkantoren.

Technische kennis, innovatie, service en kwaliteit staan hoog in het vaandel. Internationaal wordt veel kennis uitgewisseld en in projecten werken mensen vanuit verschillende landen en continenten met elkaar samen.

De locatie in Lelystad is gericht op de verkoop, projectmanagement en service van losse machines als zowel complete productielijnen in West, Midden- en Oost Europa. De Nederlandse vestiging bedient met een team van circa 25 ambitieuze medewerkers vooraanstaande klanten en grote merken.

## Functieomschrijving

Krijg jij een kick van het binnenhalen van nieuwe klanten en opdrachten? Werk je graag in een internationale setting met grote bekende bedrijfsnamen voor snacks, frites, groente, noten of zoetwaren? En heb je daarnaast kennis van of affiniteit met technische processen? Dan is de rol van sales manager bij Heat and Control B.V. jou op het lijf geschreven!

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p>Bestaande en nieuwe klanten<br/>         Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe opdrachten. Daarvoor onderhoud je contacten met bestaande klanten, bouw je aan langdurige relaties en ga je actief op zoek naar nieuwe klanten. Gemiddeld heb je ongeveer 10 tot 20 contacten per week. Je breidt het klantenbestand o.a. uit door beurzen te bezoeken en potentieel klanten rechtstreeks te benaderen. Je legt bezoeken af en inventariseert de wensen en eisen van de klant.</p> <p><b>Sales Manager BeNeLux</b></p> <p><a href="https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z">https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z</a></p> |  <p>Bestaande en nieuwe klanten<br/>         Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe opdrachten. Daarvoor onderhoud je contacten met bestaande klanten, bouw je aan langdurige relaties en ga je actief op zoek naar nieuwe klanten. Gemiddeld heb je ongeveer 10 tot 20 contacten per week. Je breidt het klantenbestand o.a. uit door beurzen te bezoeken en potentieel klanten rechtstreeks te benaderen. Je legt bezoeken af en inventariseert de wensen en eisen van de klant.</p> <p><b>Sales Manager BeNeLux</b></p> <p><a href="https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z">https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z</a></p> |  <p>Bestaande en nieuwe klanten<br/>         Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe opdrachten. Daarvoor onderhoud je contacten met bestaande klanten, bouw je aan langdurige relaties en ga je actief op zoek naar nieuwe klanten. Gemiddeld heb je ongeveer 10 tot 20 contacten per week. Je breidt het klantenbestand o.a. uit door beurzen te bezoeken en potentieel klanten rechtstreeks te benaderen. Je legt bezoeken af en inventariseert de wensen en eisen van de klant.</p> <p><b>Sales Manager BeNeLux</b></p> <p><a href="https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z">https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z</a></p> |  <p>Bestaande en nieuwe klanten<br/>         Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe opdrachten. Daarvoor onderhoud je contacten met bestaande klanten, bouw je aan langdurige relaties en ga je actief op zoek naar nieuwe klanten. Gemiddeld heb je ongeveer 10 tot 20 contacten per week. Je breidt het klantenbestand o.a. uit door beurzen te bezoeken en potentieel klanten rechtstreeks te benaderen. Je legt bezoeken af en inventariseert de wensen en eisen van de klant.</p> <p><b>Sales Manager BeNeLux</b></p> <p><a href="https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z">https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z</a></p> |  <p>Bestaande en nieuwe klanten<br/>         Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe opdrachten. Daarvoor onderhoud je contacten met bestaande klanten, bouw je aan langdurige relaties en ga je actief op zoek naar nieuwe klanten. Gemiddeld heb je ongeveer 10 tot 20 contacten per week. Je breidt het klantenbestand o.a. uit door beurzen te bezoeken en potentieel klanten rechtstreeks te benaderen. Je legt bezoeken af en inventariseert de wensen en eisen van de klant.</p> <p><b>Sales Manager BeNeLux</b></p> <p><a href="https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z">https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z</a></p> |  <p>Bestaande en nieuwe klanten<br/>         Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe opdrachten. Daarvoor onderhoud je contacten met bestaande klanten, bouw je aan langdurige relaties en ga je actief op zoek naar nieuwe klanten. Gemiddeld heb je ongeveer 10 tot 20 contacten per week. Je breidt het klantenbestand o.a. uit door beurzen te bezoeken en potentieel klanten rechtstreeks te benaderen. Je legt bezoeken af en inventariseert de wensen en eisen van de klant.</p> <p><b>Sales Manager BeNeLux</b></p> <p><a href="https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z">https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z</a></p> |  <p>Bestaande en nieuwe klanten<br/>         Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe opdrachten. Daarvoor onderhoud je contacten met bestaande klanten, bouw je aan langdurige relaties en ga je actief op zoek naar nieuwe klanten. Gemiddeld heb je ongeveer 10 tot 20 contacten per week. Je breidt het klantenbestand o.a. uit door beurzen te bezoeken en potentieel klanten rechtstreeks te benaderen. Je legt bezoeken af en inventariseert de wensen en eisen van de klant.</p> <p><b>Sales Manager BeNeLux</b></p> <p><a href="https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z">https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z</a></p> |  <p>Bestaande en nieuwe klanten<br/>         Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe opdrachten. Daarvoor onderhoud je contacten met bestaande klanten, bouw je aan langdurige relaties en ga je actief op zoek naar nieuwe klanten. Gemiddeld heb je ongeveer 10 tot 20 contacten per week. Je breidt het klantenbestand o.a. uit door beurzen te bezoeken en potentieel klanten rechtstreeks te benaderen. Je legt bezoeken af en inventariseert de wensen en eisen van de klant.</p> <p><b>Sales Manager BeNeLux</b></p> <p><a href="https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z">https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z</a></p> |  <p>Bestaande en nieuwe klanten<br/>         Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe opdrachten. Daarvoor onderhoud je contacten met bestaande klanten, bouw je aan langdurige relaties en ga je actief op zoek naar nieuwe klanten. Gemiddeld heb je ongeveer 10 tot 20 contacten per week. Je breidt het klantenbestand o.a. uit door beurzen te bezoeken en potentieel klanten rechtstreeks te benaderen. Je legt bezoeken af en inventariseert de wensen en eisen van de klant.</p> <p><b>Sales Manager BeNeLux</b></p> <p><a href="https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z">https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z</a></p> |  <p>Bestaande en nieuwe klanten<br/>         Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe opdrachten. Daarvoor onderhoud je contacten met bestaande klanten, bouw je aan langdurige relaties en ga je actief op zoek naar nieuwe klanten. Gemiddeld heb je ongeveer 10 tot 20 contacten per week. Je breidt het klantenbestand o.a. uit door beurzen te bezoeken en potentieel klanten rechtstreeks te benaderen. Je legt bezoeken af en inventariseert de wensen en eisen van de klant.</p> <p><b>Sales Manager BeNeLux</b></p> <p><a href="https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z">https://www.advertentiex.nl/x-1331173-z</a></p> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

---

intensieve investering. Daardoor kan het enige tijd duren voordat een offerte daadwerkelijk opdracht wordt. Het is van belang dat jij intussen het contact onderhoudt.

#### Inventariseren en testen

De slagingskans van het aanbod dat jij doet, staat of valt met de kwaliteit van jouw inventarisatie van de wensen en eisen van de klant. Je vraagt uit om welk begin- en eindproduct het gaat en welke bewerkingsstappen er zijn. Met jouw kennis weet je te achterhalen wat de wens van de klant is en bedenk je welke (nieuwe) oplossing daar het beste bij past. Hierbij let je op zaken als productspecificaties, procesparameters, beschikbare ruimte etc. Het is van belang dat je over voldoende technisch inzicht beschikt om de installaties en werking hiervan te begrijpen om zodoende met een passend aanbod te kunnen komen.

Na de inventarisatie met de klant geef je alle informatie door aan de application engineer die vervolgens een uitwerking maakt naar een tekening en calculatie. Jullie vormen een hecht team en sparren dagelijks vanuit de gedachte  $1+1=3$ . Je presenteert de offerte aan de klant. Indien noodzakelijk neem je de application engineer mee naar de klant om technisch echt de diepte in te kunnen gaan. In de meeste gevallen moet het ontwerp nog een aantal keer aangepast worden voor deze volledig naar wens van de klant is waarna jij de deal weet te closen.

#### Onderhandeling en afronding

Na overeenstemming over de inhoudelijke oplossing, volgt een onderhandelingsronde. Jij stelt de overeenkomst en bijlagen op en mailt heen en weer over de inkoopvoorwaarden. Waar nodig schakel je hulp in van de directeur of een jurist. Wanneer het contract is ondertekend, draag je het project over aan de projectmanager.

Standplaats: Lelystad

#### Functie-eisen

- Afgeronde HBO opleiding en HBO+/WO werk- en denkniveau;
- Ruime ervaring in een zelfstandige technisch commerciële rol binnen een professionele internationale organisatie;
- Bij voorkeur ervaring of affiniteit met de sector waarin Heat and Control opereert;
- Ervaring met het maken en lezen van technische tekeningen en documenten;
- Ervaring met een CRM systeem;
- Je beheerst Nederlands en Engels zeer goed in woord en geschrift. Beheersing van de Franse taal is een pré.

#### Persoonskenmerken

Je hebt een zeer sterke commerciële en dienstverlenende drive en technische affiniteit met de markt waarin Heat and Control actief is. Je bent communicatief sterk en je hebt de stijlflexibiliteit om te schakelen tussen verschillende soorten gesprekspartners. Je speelt goed in op de behoeften van de (potentiële) klant en weet ook makkelijk de juiste contacten te leggen. Vanzelfsprekend heb je de wil om te scoren en een representatief voorkomen.

Tegelijkertijd ben je ervan bewust dat je soms ook geduld moet hebben voordat opdrachten 'loskomen'. Je houdt van persoonlijk contact, bent nieuwsgierig en hebt een samenwerkingsgerichte instelling. Omdat je voldoende technisch bent onderlegd, weet je waar je het over hebt en kun je complete en realistische opdrachten formuleren en aanbiedingen doen. Je weet klanten mee te krijgen in de nieuwe mogelijkheden, verbeteringen en voordelen van samenwerking met Heat and Control en je hebt een zeer hoge gunfactor.

Je bezit overtuigingskracht, bent besluitvaardig en oplossingsgericht en hebt een gestructureerde en resultaatgerichte manier van werken. Het aangaan van nieuwe relaties en deze onderhouden is jou op het lijf geschreven. Je bent in staat om jouw energie, drive en passie over te brengen op anderen. Vanzelfsprekend voel je je thuis

---

in een internationale omgeving en ben je reysbereid.

#### Sollicitatieprocedure

Het volledige werving- en selectietraject wordt verzorgd door Métier.

Mocht je interesse hebben in deze functie en voldoen aan de gestelde eisen, reageer dan zo spoedig mogelijk via onze site [www.metier.nl](http://www.metier.nl). Voor vragen kun je contact opnemen met Ingobert Veen. [Websiteeasyapply.jobs/r](http://Websiteeasyapply.jobs/r)