



COMMERCIËEL DIRECTEUR

HÉT COMMERCIEËLE GEZICHT NAAR BUITEN

OVER DE ORGANISATIE

ANDI SMART SOLUTIONS GROUP BV



Andi Smart Solutions Group – Andi – is een dynamische, snelgroeïende, moderne en innovatieve print service provider die geïntegreerde duurzame totaaloplossingen op het gebied van IT, drukwerk en print, logistiek middels geautomatiseerde workflows biedt aan haar opdrachtgevers. De klantportfolio is divers en de organisatie is actief in branches als Medtech, Healthcare & Lifescience, Onderwijs, Overheid, Zorg en Industrie in zowel binnenland als buitenland. Met helder advies wordt iedere klant zo optimaal mogelijk geadviseerd met als doel om waarde te creëren. Andi wordt in de markt gewaardeerd als een prettige leverancier en betrouwbare zakenpartner die meedenkt en haar afspraken nakomt.

Er wordt gewerkt vanuit verschillende entiteiten:

- Andi Smart Print Solutions
- Andi Value Added Solutions
- Andi Packaging Solutions
- Blueprint Visuals

Door inhoudelijke kennis, advies en betrokkenheid te bieden worden groeiende en langdurige partnerships met klanten en partners gerealiseerd. De klanttevredenheid is hoog en daar is Andi enorm trots op. Technologie neemt een steeds belangrijkere rol in zoals automatisering en workflowmanagement -optimalisatie. Daarmee schuift Andi steeds verder op in de keten van de klant. Er is ondertussen ook geïnvesteerd in webbased oplossingen, om direct vanuit klanteigen omgevingen te kunnen werken, zodat de orderprocessen efficiënter en foutloos verlopen.

De bevlogen Algemeen Directeur/DGA vormt samen met de Operationeel Directeur en de Commercieel Directeur de directie. Met vertrouwen kijkt Andi naar de toekomst en om hun groei ambitie waar te maken wordt de organisatie versterkt met een Commercieel Directeur die een goed gevoel voor kansen en groeimarkten heeft van waaruit verder geïnnoveerd kan worden.

FUNCTIE

COMMERCEIEEL DIRECTEUR

Als commercieel eindverantwoordelijke heb je de sales binnendienst en buitendienst in je team. Je bezoekt zelf en contracteert de grotere klanten, sluit deals en lange termijn samenwerkingsverbanden en bent daarmee een voorbeeld voor je team.

Hoofddopgaven:

1. Je hebt visie op de markt en je ontwikkelt het commerciële beleid. Je kan een scherpe analyse maken van het nu. Daarmee kun je, samen met het MT, een sterke nieuwe propositie maken. Die kan je in de markt zetten. Daarbij breng je focus aan in de bestaande klantenportfolio en de structuur. Met jouw ervaring laat je zien dat je kansen doorziet en je bent in staat daar op in te spelen met producten en diensten. Je durft met je team strategische keuzes te maken (wat wel maar ook wat niet) zodat een succesvol commercieel beleid wordt ontwikkeld én uitgevoerd met als resultaat renderende unieke proposities, waardecreatie en nieuwe trouwe klanten.
2. Als eindverantwoordelijke voor de commerciële afdeling ben je omzet- en marge-verantwoordelijk en geef je op inspirerende wijze leiding aan 7 commercieel binnendienst medewerkers, 2 medewerkers uit de studio en een Accountmanager buitendienst. Je stelt de competenties vast en je gaat actief bouwen aan de ontwikkeling van het team met ruimte voor stevige groei. Je kijkt wat er nodig is om je team succesvol en zelfstandig te laten opereren en je laat het team op persoonlijk vlak groeien.
3. Je maakt de verbinding met de Algemeen Directeur en de Operationeel Directeur om zo samen een ijzersterk team te bouwen dat elkaar aanvult en versterkt. Je kunt goed luisteren, je beargumenteert, je kunt mensen met je meekrijgen en je kunt ook tegenwicht bieden, elkaar uitdagen. Je snapt dat je in een familiebedrijf eerst resultaten moet laten zien om het vertrouwen ook gegund te krijgen. In je aanpak en werkwijze ben je transparant en zelfstartend. Je bent uit op gezamenlijk resultaat en op het realiseren van duurzame groei.

Klantgericht Visionair Slim Motivator Communicatief Samenwerken Ondernemend Nieuwsgierig Bouwer
Koersbepalend Energiek Scherp Winnersmentaliteit Ambitieuus Doorzettingsvermogen Gedrevenheid

PROFIEL

HÉT GEDREVEN COMMERCIËLE GEZICHT NAAR BUITEN

Je bent van nature een teamplayer én leider met lef en energie, je kiest bewust voor deze organisatie in een fase van ambitieuze groei. Je hebt ervaring opgedaan in de maakindustrie; MedTec of Healthcare, Lifesience of Logistics of de moderne grafische industrie. Je hebt sterke affiniteit met IT oplossingen in de keten, bent thuis in data-analyses en de state of the art marketing tools. Je hebt ervaring met het ontwikkelen van new-business plannen. Snapt de uitdaging om snel in positie te komen en tegelijk een goede strategische lange termijn propositie te bouwen. Je maakt snel contact en bent eager om resultaat te laten zien. Je bent gepokt en gemazeld en je het hebt geleerd, maar bent niet voorzichtiger geworden.

Wat neem je verder mee:

- HBO+ werk- en denkniveau en ervaring in een commerciële leidinggevende functie (3 jaar of meer). Je hebt een sterk ontwikkeld commercieel instinct.
- Je kunt klanten succesvol uitbouwen en nieuwe business ontwikkelen.
- Je hebt ervaring met het ontwikkelen van strategische klanten en het opzetten van partnerships.
- Je komt uit een high performance omgeving waar je gewend bent te werken met financiële overzichten, forecasts, winstgevendheid en kpi's.
- Je bent conceptmatig sterk en oplossingsgericht.
- Kennis van de Engelse taal in woord en geschrift.

AANBOD

- Je krijgt een eindverantwoordelijke functie met een stevige verantwoordelijkheid bij een groeiende ambitieuze onderneming in het zuiden van het land. Andi is bewust op zoek naar een collega voor de lange termijn.
- Je kunt invloed uitoefenen op de toekomst van het bedrijf en dat wordt ook echt van je verwacht.
- Het bruto jaarsalaris bedraagt circa € 120.000,-; afhankelijk van je ervaring en achtergrond.^{fi} Daarnaast horen de gebruikelijke tools zoals een laptop, smartphone en een auto van de zaak ook bij het pakket.

PROCEDURE

De procedure wordt begeleid door K+V en start met het insturen van je motivatie en cv. Na een oriënterend gesprek met K+V vinden de gesprekken fysiek plaats op kantoor bij Andi Smart Solutions Group. We kunnen sneller doorschakelen, reageer daarom snel!

Een ontwikkelassessment kan deel uitmaken van de procedure.

GEÏNTERESSEERD

IS DÍT JOUW KANS?

Ben je geïnteresseerd in deze functie? Reageer door bij solliciteer direct je cv en motivatie te uploaden. Je kunt je inhoudelijke vragen stellen aan Micha van Aart (06-4639 0312) en Johannes Arets (06-1026 0480).

Kandidaten die worden uitgenodigd, worden gevraagd een online persoonlijke profielmeting te maken.

OVERIGE INFORMATIE

Werkuren: 40 uur

Soort: vast

Locatie: Maastricht Airport

Organisatie: Andi Smart Solutions Group BV

Website: <https://www.andi-smartsolutionsgroup.com/>

Categorie: Bedrijfsleven

www.kv.nl/vacatures-en-opdrachten/

