



COMMERCIEEL MANAGER NOORD-BRABANT

ONDERNEMENDE KLANTENBINDER DIE GROEI REALISEERT



EINDHOVEN

COMMERCIEEL MANAGER NOORD-BRABANT – WIERTZ COMPANY

ORGANISATIE | WIERTZ COMPANY

Wiertz Company is een krachtig eureginaal opererend familiebedrijf actief in de markt van mens en werk. Sinds de start in 1997 is het bedrijf uitgegroeid tot een toonaangevende speler in de Limburgse en euregionale arbeidsmarkt. Met een sterke vertegenwoordiging van kantoren in Nederland, Duitsland en Polen en met verschillende bedrijfsonderdelen, werken ze dagelijks met meer dan 100 vaste medewerkers en ruim 4.000 flexmedewerkers bij 700 werkgevers. Hierdoor realiseert Wiertz Company een autonome omzet van meer dan € 70 miljoen.

Het verhaal van Wiertz Company is het fundament. Wiertz Company is altijd op zoek naar nieuwe uitdagingen en wordt voortgedreven door de wil om de beste oplossingen te vinden op het gebied van mens en werk. Dat is de missie. Wiertz Company is gebouwd op de waarden van een hecht familiebedrijf waarbij het Rijnlands gedachtengoed de grondslag is. Oog voor continuïteit, de lange termijn en op basis van partnership. De oprichters en aandeelhouders, Dionne en Harm Wiertz, zijn nog altijd, samen met directie, management en medewerkers, nauw betrokken bij klanten, medewerkers en maatschappij. Wiertz Company wordt gekenmerkt door ondernemerschap, resultaatgerichtheid, kwaliteit en authenticiteit. Onderscheidend zijn uitstekende kennis van de arbeidsmarkt, de lokale aanwezigheid, de maatschappelijke participatie en het geloof in persoonlijke aanpak en aandacht. “Wij zijn mensen voor mensen”. ’n Krachtige familie.

Voor de groei ambities in Noord Brabant zoekt Wiertz Company een Commercieel Manager Noord-Brabant, een ondernemende klantenvrouw/man die groei realiseert en klanten bindt.

Wij je meer weten over de Wiertz Company? Kijk dan op de website.

[Bezoek de website](#)

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



FUNCTIE | **COMMERCIEEL MANAGER NOORD-BRABANT**

Commercieel Manager Noord-Brabant

Eindverantwoordelijk voor de realisatie van nieuwe klanten in een nieuw marktgebied. Je start met een klein team in Eindhoven en een uitstekende ondersteuning van het totale team van Wiertz Company. Vanuit de nieuwe vestiging ben je zelf verantwoordelijk voor de acquisitie van nieuwe relaties. Je rapporteert rechtstreeks aan de CEO.

*Slim **Samen** Krachtig*
***Resultaatgericht** Praktisch *Communicatief**
Ondernemer** Besluitvaardig **Lef
Verantwoordelijk

PROFIEL

Ondernemende klantenbinder

Als commerciële ondernemer snap je de klant, de vraag achter de vraag en heb je het lef om binnen te stappen. Je bent bij uitstek degene die voorop gaat. Daarbij ben je een sparringpartner voor de klant, ken je de besluitvormers en weet je snel een warme relatie op te bouwen. Je durft daarin onderscheidend te zijn in lijn met de Wiertz Company waarden. Je denkt in mogelijkheden en je gaat voor resultaat. Inzet van mensen, goed gericht en voorzien van uitstekende ondersteuning, dat is jouw werk en passie.

Groei realiseren

Groei in een nieuw marktgebied is de opgave. Dat vergt handigheid, slimheid, uithoudingsvermogen, maar vooral lef om ervoor te gaan. Als ervaren organisatie in een nieuw marktgebied ben je ook de ervaren gesprekspartner. Consultative selling is het doel. Daarin ben je praktisch, denk en handel je transparant zodat je ook echt de zaken realiseert. Wiertz Company is gegroeid ook door gewoon te doen.

Waar kom je vandaan

Je bent actief in de uitzend- en detacheringmarkt. Hebt daar als senior je strepen verdiend en bent er aan toe om met een stevige autonomie, nu zelf met een sterk merk, de markt op te gaan. Je bent Brabander, snapt de cultuur en de besluitvorming. Ondernemersbloed? Ambitie? Topsport?

HBO+/Academisch niveau. HR, juridisch of bedrijfskunde.

AANBOD

Een prachtige uitdaging en uitstekende arbeidsvoorwaarden in een sterk groeiend familiebedrijf, ondernemend Rijnlands.

PROCEDURE | EERST ONTMOETEN EN DAN KIEZEN

De begeleiding van de werving- en selectieprocedure is in handen van K+V. De procedure start met een speeddate met de CEO. Is er een goede ontmoeting, dan gaan we verder met een goed gesprek. Transparant maar wel zo vormgegeven, dat veiligheid en privacy absoluut geborgd zijn.

Het wervingstraject zal bestaan uit een tweetal onderdelen:

Kennismakingsgesprek op donderdag 12 december: waarin jij kennis maakt met de organisatie en zij kennismaken met jouw persoonlijkheid.

Vervolggesprek op 17 december met een aantal MT-leden.

Na elke ronde maken we een keuze in kandidaten die verder gaan.

GEÏNTERESSEERD

Ben jij de ondernemende sparringpartner die slim organiseert én realiseert die wij zoeken? Geïnteresseerd en aantoonbaar gekwalificeerd voor deze functie? Dan zien wij graag uiterlijk jouw reactie tegemoet door onderaan bij 'Solliciteer direct' jouw

cv en motivatie te uploaden. Inhoudelijke vragen, opmerkingen en/of motivatie kun je bij de reactie vermelden. Deze vacature is in behandeling bij Johannes Arets, directeur, 06 1026 0480, natuurlijk is Johannes bereikbaar voor nadere informatie.

Kandidaten die worden uitgenodigd voor de speed wordt gevraagd een online persoonlijk profielmeting te maken.

OVERIGE INFORMATIE

Functietitel: Commercieel Manager Noord-Brabant

Dienstverband: Vast

Uren: Fulltime