

Bij HKLIVING geloven we dat een goed ontworpen interieur een positieve impact kan hebben op jouw dagelijks leven. Als vooraanstaand merk in de interieurbranche streven we ernaar om unieke en inspirerende producten te ontwerpen die een verhaal vertellen. We durven groots te dromen en doen dingen graag net iets anders. Met onze creatieve en eigentijdse benadering van interieur hebben we de afgelopen vijftien jaar wereldwijd een sterke positie opgebouwd. We zijn een succesvol bedrijf met een dynamisch team van circa 50 vaste medewerkers. Ons groeiende salesteam bestaat op dit moment uit vier accountmanagers, welke ieder verantwoordelijk zijn voor een eigen markt en/of gebied. Voor dit team zoeken we een sterke aanvoerder. Ben jij iemand met een scherp oog voor kansen, geweldige social skills, een neus voor data, én een passie voor interieur? Dan komen we graag met je in contact.

Manager Sales

— 32-40 uur —

OVER DE BAAN

Als Manager Sales geef je leiding aan vier accountmanagers en begeleidt en ondersteun je circa 15 agenten en distributeurs in het buitenland. Je creëert overzicht in de projectmarkt en identificeert en pakt kansen voor HKLIVING. Je schakelt makkelijk tussen strategisch denken en hands-on werken: van het aansturen van interne accountmanagers, het bespreken van een salesplan met een agent of distributeur, tot het beheren van je eigen project accounts.

- Stuurt vier interne accountmanagers aan en ondersteunt hen in hun dagelijkse werk.
- Begeleidt circa 15 agenten en distributeurs in het buitenland.
- Bouwt en onderhoudt sterke relaties met bestaande projectklanten en weet nieuwe samenwerkingen op te zetten in de Nederlandse en buitenlandse B2B projectmarkt.
- Levert met het team een actieve bijdrage aan diverse (sales) projecten.
- Werkt nauw samen met collega's van de verschillende afdelingen.
- Rapporteert aan de Manager Sales & Marketing.

WIE BEN JIJ

- Je hebt HBO werk- en/of denkniveau en minimaal drie jaar ervaring in een commerciële B2B functie.
- Je beheerst de Nederlandse- en Engelse taal vloeiend in taal en schrift.
- Je hebt ervaring met het aansturen van een team en haalt energie uit het motiveren en ontwikkelen ervan.
- Je bent energiek, leergierig en hebt een sterk analytisch vermogen.
- Je bent resultaatgericht, business minded en denkt altijd een stap vooruit.
- Je weet hoe je salesdata inzet om inzichten te creëren en keuzes te onderbouwen.
- Je bent communicatief sterk en schakelt moeiteloos tussen verschillende gesprekspartners.
- Je hebt affiniteit met interieur en design en voelt je thuis in een creatieve en ondernemende organisatie.
- Je bent zelfstandig, maar werkt ook graag samen met anderen.
- Je hebt een rijbewijs en vindt het geen probleem om af en toe onderweg te zijn.
- En een gezellige vrijdagmiddagborrel? Die sla jij natuurlijk niet over!

DIT IS WAT JE KRIJGT

- Een uitdagende functie voor 32-40 uur per week.
- Een goed salaris en pensioenregeling.
- Werken met een geweldige interieurcollectie én personeelskorting op al dat moois.
- Een inspirerende werkplek in Dronten, met ruimte voor groei en ontwikkeling.
- Regelmatig leuke activiteiten en een team vol enthousiaste collega's.
- Laptop, mobiele telefoon en auto van de zaak.
- En volop ruimte om bij te dragen aan de groei van een sterk en creatief merk.

PERFECT VOOR JOU?

Ben jij die ervaren salesprofessional met leiderschap in de vingers en een passie voor interieur? Of ken jij iemand die perfect is voor deze job? Solliciteer dan direct via h.wijnands@hkliving.com (Heidi Wijnands, Manager HR) of stuur deze vacature door!

