

Vacature Area Salesmanager



Wij zijn **Enitor Primo**, een toonaangevende speler in de kunststof extrusie-industrie. Gespecialiseerd in hoogwaardige profielen voor diverse markten, streven we naar voortdurende groei en expansie in de Benelux. Als onderdeel van Inter Primo AS, een wereldwijde organisatie met ongeveer 1.000 medewerkers en 12 vestigingen, hebben we een stevige positie in de markt en kijken we uit naar drie nieuwe gedreven **Area Salesmanagers** die samen met ons het verschil willen maken!

Area Salesmanager Benelux (fulltime)

Area Salesmanager DACH (fulltime)

Area Salesmanager UK (fulltime)

Functie

Als **Area Salesmanager** ben je verantwoordelijk voor de ontwikkeling en uitvoering van de verkoopstrategie en het behalen van de verkoopdoelstellingen in de Benelux, DACH of de UK. Je bouwt sterke klantrelaties op, identificeert commerciële kansen en zet deze om in concrete resultaten. Je werkt nauw samen met het interne team om onze producten en oplossingen effectief in de markt te zetten. Je hebt een hands-on mentaliteit, overtuigt klanten en hebt ervaring met het leiden van complexe verkooptrajecten. En niet onbelangrijk: je bent regelmatig onderweg om onze klanten persoonlijk te bezoeken!

Wat ga je doen?

- Actief prospecteren en het ontwikkelen van nieuwe zakelijke kansen binnen de kunststof extrusie-sector.
- Beheren en verder uitbouwen van bestaande klantrelaties, met focus op de maakindustrie en andere relevante sectoren.
- Het geven van technisch advies en het duidelijk communiceren van de meerwaarde van onze producten en oplossingen naar klanten.
- Markt- en concurrentieanalyse uitvoeren en vertalen naar effectieve commerciële strategieën.
- Samenwerken met de verkoopbinnendienst om het volledige verkoopproces te beheren.
- Regelmatig rapporteren aan het management en samenwerken met productontwikkeling en klantenservice.

Wat vragen we van jou?

- Minimaal HBO werk- en denkniveau heeft, bij voorkeur in de richting van commerciële economie of techniek.
- Minimaal 5 jaar ervaring heeft in een verkoopfunctie binnen de kunststofindustrie of een vergelijkbare technische sector.
- Vloeiend Nederlands en Engels(UK) of Duits(DACH) spreekt.
- Bereid is om regelmatig te reizen.

Welke competenties heb je nodig?

- Je beschikt over een goede beheersing van de Nederlandse, Engelse of Duitse taal in woord en geschrift.

Vacature Area Salesmanager



Wat bieden wij?

- Een uitdagende en dynamische functie binnen een groeiende en innovatieve organisatie.
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en het uitvoeren van eigen ideeën.
- Een marktconform salaris met aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder een auto van de zaak, telefoon en laptop.
- Je maakt deel uit van een hecht verkoopteam en krijgt de vrijheid om een balans te vinden tussen thuiswerken en regelmatig contact met je collega's op locatie.
- Vakantietoeslag (8%) en een eindejaarsgratificatie (2,5%).
- 31,5 vakantiedagen per jaar naar rato dienstverband.
- Ruimte en budget voor opleidingen en/of trainingen indien nodig of gewenst.
- We hebben binnen ons bedrijf een actieve personeelsvereniging.
- Daarnaast hebben we aan het eind van het jaar een kerstreceptie met alle medewerkers.

Informatie

Voor meer informatie over deze functie kun je contact opnemen met de heer **Minco Riemersma**, Business Development Director. Telefoonnummer: **0511 54 17 00**.

Sollicitatie

Je sollicitatie met cv kun je tot en met 15 mei 2025 sturen naar:
Afdeling HRM, per e-mail naar NLhrm@primo.com.