

SALES MANAGER EMEA -UBICAZIONE FLESSIBILE

Waalwijk, The Netherlands

Sei interessato a un ruolo che riporti al Direttore Commerciale Europeo, responsabile di generare valore per l'azienda raggiungendo obiettivi di fatturato e margine nel territorio di vendita assegnato? Sei interessato a un ruolo in cui sei responsabile di garantire vendite consistenti e redditizie e di far parte di un team di vendita europeo e di un'organizzazione globale? IGM Resins è alla ricerca di un nuovo membro del team che soddisfi questi criteri!

CHI SIAMO

IGM Resins (www.igmmresins.com) è riconosciuta come leader nella tecnologia UV. Con sede a Waalwijk, nei Paesi Bassi, IGM è il principale produttore mondiale di specialità chimiche focalizzate sul mercato degli inchiostri UV, dei rivestimenti e degli adesivi. Le attività di produzione e sviluppo del prodotto si trovano negli Stati Uniti, in Europa e in Asia con sedi di vendita e distribuzione strategicamente posizionate a livello globale per servire al meglio i mercati regionali. IGM Resins è cresciuta grazie a prodotti organici e acquisizioni negli ultimi anni e attualmente impiega circa 800 membri.

RUOLO E RESPONSABILITA'

Traduce la strategia dell'azienda in una strategia localizzata nell'area di vendita assegnata e realizza un piano di vendita/azione basato sulla strategia a breve e lungo termine. Crea account e piani di vendita basati su questa strategia.

Responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato e dei margini stabiliti nel Budget di vendita per il territorio assegnato, in linea con le politiche e le procedure aziendali.

Responsabile dello sviluppo di nuovi business (ricerca) e della promozione di nuovi prodotti.

Visite clienti / possibili visite / chiamate saranno seguite da reports di visita/chiamata.

Agli incontri commerciali fa seguire preventivi, campioni e richieste tecniche.

Decide il prezzo sulla base delle direttive dei responsabili di prodotto e segmento.

Responsabile delle previsioni periodiche e del budget.

Analisi delle vendite; monitoraggio dell'andamento delle vendite individuali e aziendali e altri obiettivi operativi.

Reporting Vendite: rendicontare periodicamente al Direttore Commerciale l'andamento delle vendite nell'area di vendita assegnata.

Mantenere la consapevolezza del mercato (compresa la consapevolezza della concorrenza).

Aggiorna il gruppo di Supporto alle Vendite e il team di vendita regionale sul mercato e sui clienti.

Comunicazione coi i Team di segmento, col Team di gestione del prodotto, con gli approvvigionamenti e gli acquisti sulle informazioni di mercato.

Supporta il marketing aziendale e le fiere per garantire una buona immagine per il business regionale.

REQUISITI CHIAVE

Laurea triennale o magistrale in Economia e Commercio o Chimica con almeno 5 anni di esperienza (tecnica) di vendita nell'Energy Curing o in industrie simili.

Esperienza con MS Office.

Conoscenza fluente della lingua inglese e altre lingue straniere (se richiesto dal territorio di vendita).

Come persona sei ambizioso, deciso, indipendente, intraprendente, estroverso e persuasivo.

Sono considerati plus i candidati che hanno conoscenza ed esperienza del mercato UV (applicazione/mercati, prodotti, servizi, concorrenti) e/o un dottorato di ricerca

CANDIDATI PER QUESTA POSIZIONE

IGM ha passione nella nostra missione ed è entusiasta di far crescere il nostro gruppo di talenti con persone che la pensano allo stesso modo. Se sei tu, ti invitiamo a contattarci! Offriamo una cultura del lavoro dinamica e diversificata e siamo flessibili riguardo all'orario e al posto di lavoro per supportare il tuo equilibrio tra lavoro e vita privata. Invia il tuo curriculum a careers.EMEA@igmresins.com.

Contatti in IGM per questo ruolo:

Babette van Loon, P&O Manager EMEA @: b.van.loon@igmresins.com telefono +31 6 28511711.