



Head of Sales

Houten, Nederland / Wommelgem, België

Over Domino

De overname van Domino door Brother in 2015 leidde tot aanzienlijke investeringen, activiteiten en beslissingen gericht op aanhoudende groei. Dit zorgde voor uitdagingen op het gebied van organisatie, leiderschap en talent. Binnen de Benelux Channel is de Head of Sales samen met zijn Salesteam verantwoordelijk voor het behalen van het codeer- en markeerverkoopbudget. Het beheren van klantrelaties, verhogen van klanttevredenheid en – loyaliteit en stroomlijnen van alle verkoopprocessen zijn onderdelen van deze functie. Om de verkoopdoelstellingen te realiseren is leiderschap, visie en uitvoering van de strategie vereist.

Over de functie

Als Head of Sales ben je verantwoordelijk voor het ontwerpen, ontwikkelen en uitvoeren van de strategische verkoopdoelstellingen en het optimaliseren van verkoopresultaten voor de Benelux. Door een helicopterview weet jij strategische prioriteiten te stellen en tegelijk coachend leiding te geven. Je beschikt over sterke sociale vaardigheden, waarmee je de talenten van jouw medewerkers naar boven haalt en de beschikbare middelen effectief inzet. Bovendien biedt deze functie de kans om samen met alle betrokken afdelingen het groeipotentieel van de aftermarket binnen de industriële printsector verder te ontwikkelen. Door de inzet van jouw commerciële ervaring en door complexe commerciële projecten, contracten en overeenkomsten te beheren en goed te onderhandelen, behoud je Domino's concurrentievoordeel. Hierbij ga je waardevolle relaties met de klant aan en draag je bij aan een hoge klanttevredenheid.

Naast een aantal aspecten binnen het relatiebeheer is de rol voornamelijk strategisch gericht. Deze strategische kant uit zich in het ontwikkelen van een Strategisch Sales Plan, opzetten van dashboards, implementeren van strategieën voor het genereren van leads en procesverbeteringen. Je bent een onderdeel van het Benelux Managementteam en daarom medeverantwoordelijk voor het uitdragen van het Domino Strategisch Framework binnen de organisatie. Daarnaast heb je ook contact met Salesmanagers van Domino wereldwijd en maak je onderdeel uit van het Europese Sales Leiderschapsteam, waarbij je een proactieve bijdrage levert aan de wereldwijde verkoopstrategie, -programma's, -instrumenten en –beleid.

Over jou

De ideale kandidaat beschikt over minimaal een bedrijfskundige of technische bachelorsdiploma en heeft commerciële ervaring binnen de industriële verpakkingsumgeving. Een plus als je ervaring hebt in het aanbieden van technische verkoopoplossingen binnen productieomgevingen en/of in een Benelux omgeving. Deze leiderschapsrol vereist een persoon die doelbewust en zeer empathisch is en in staat is om vertrouwen bij anderen op te wekken om barrières te overwinnen. Wij zoeken een Head of Sales die kritisch denkt, beschikt over probleemoplossend en sterk analytisch vermogen, aangevuld met projectmanagementvaardigheden. Kennis van Databases - CRM (bijv. Salesforce) is essentieel. Voor de functie zijn uitstekende Engels vaardigheden nodig en het is een pré als je Frans spreekt.





Wij bieden

Naast een marktconform salaris bieden wij 25 vakantiedagen aan en krijg je de mogelijkheid om drie vakantiedagen te verdienen in een bonus/malus regeling. Tevens biedt Domino je de gelegenheid om vijf vakantiedagen per jaar te kopen. Daarnaast is er een bonusschema, auto, laptop en telefoon van de zaak.

Binnen Domino staan wij voor continue verbetering van onze kennis en daardoor vinden wij training en ontwikkeling zeer belangrijk. De functie zal leuk en uitdagend zijn en voldoening geven. In lijn met het streven van Domino om 'great place to work' te zijn. Samenwerken, Luisteren, Expertise, Ambitie en Verantwoordelijkheid zijn onze kernwaarden. Is je interesse gewekt? Klink dan op de [link](#) om jouw cv en motivatiebrief te uploaden. De uiterlijke sluitingsdatum is donderdag 26 november. Wil je meer informatie? Neem dan contact op met Nathalie Griffioen (HR) via 06 228 99935.

