



Sterling & Holmes

executive search

marktsector: FMCG / Food / Non Food
locatie: Almere
job ID: S546

De functie

Field Sales Manager bij HG International is een uitdagende en veelomvattende functie. Je stuurt de HG-buitendienst aan; je geeft direct leiding aan 9 vertegenwoordigers en 3 merchandisers die dagelijks zelfstandig de winkels bezoeken in Retail- en DIY/Tuincentra in Nederland. Je bent een coach en motivator voor het team, waarbij aandacht en inspiratie van essentieel belang is, naast enthousiaste en actieve begeleiding van jouw buitendienstmedewerkers. Je reist met ze mee, je hebt dagelijks contact en je helpt hen in de ontwikkeling op commercieel vlak. Je bent een verbinder, een teamplayer, een échte winnaar met overtuiging en persoonlijkheid. Je staat stevig in je schoenen, je bent ambitieus, energiek en je doet je werk volgens het motto *"HG doet wat het belooft"*. Je bent een sterk onderhandelaar, je neemt initiatief en je bent een goed ambassadeur om de verkoop van het A-merk HG te vergroten en met je team verder uit te bouwen in Nederland. Je bent commercieel, resultaatgericht, fact-based en goed in analyse van cijfers, omzet en marge. Je werkt vanuit het hoofdkantoor in Almere en je rapporteert direct aan de Salesmanager binnen HG International.

De opdrachtgever

Opdrachtgever HG International is een Nederlands bedrijf en internationaal actief in 45 landen, o.a. Duitsland, België, Verenigd Koninkrijk, Spanje, Italië, Azië, Canada, Verenigde Staten en het Midden-Oosten. Totaal zijn er ruim 200 mensen werkzaam. Het hoofdkantoor (en tevens productielocatie) is gevestigd in Almere. Het totale assortiment bestaat uit ruim 300 gespecialiseerde en kwalitatief zeer hoogstaande reinigings- en onderhoudsproducten. De letters HG vinden hun oorsprong in de naam van een Zweedse ondernemer, Hågan Gip. Deze liet begin zestiger jaren een aantal reinigingsmiddelen van zeer hoge kwaliteit ontwikkelen door de universiteit van Stockholm. De focus van HG – dé specialist – ligt op innovatie en kwaliteit van reinigings- en onderhoudsproducten voor in en rondom het huis. HG is een vertrouwd A-merk met bekende campagnes op TV, online en de winkelvloer: *"HG doet wat het belooft"*; *reinigen, beschermen en verfraaien*. HG International kent een prettige en collegiale sfeer met een sterke can-do mentaliteit. De organisatie in Almere (50 fte) is sterk marketing-sales georiënteerd en wordt gedreven door een ambitieus commercieel plan en een sterke R&D-afdeling.

Functie-eisen:

HBO werk- en denkniveau
5-6 jaar relevante ervaring in Food / Non Food, bij voorkeur A-merken
Ervaring met leidinggeven aan een team/buitendienst (Field Salesmanager of (Key)Accountmanager)
Organisatorisch en communicatief goed vaardig en commercieel sterk onderhandelaar
Goed thuis in geautomatiseerde systemen (MS Office) en sterk in time-management/organisatie
Ondernemertype, winnaarsmentaliteit, coach, verbinder, pro-actief, initiatief nemen
Ambitieuze, no-nonsense teamplayer, aanpakker, resultaatgericht en stress bestendig
Vloeiende beheersing van Nederlandse en Engelse taal
Woonachtig centraal in Nederland en je bent bereid te reizen binnen NL

Reageer DIRECT, *mét cv*

Wij ronden deze procedure in 5-6 weken af

Indien u geïnteresseerd bent is het dringend aan te raden DIRECT te reageren, met CV en korte motivatie.

Sterling & Holmes Executive Search
Marten Meesweg 8-10
3068 AV Rotterdam
sterling@sterlingholmes.com
www.sterlingholmes.com

Volg onze LinkedIn Company Page om op de hoogte te blijven van onze nieuwste vacatures!

Indien u geïnteresseerd bent is het dringend aan te raden DIRECT te reageren, met CV en korte motivatie.

Sterling & Holmes Executive Search
Marten Meesweg 8-10
3068 AV Rotterdam
sterling@sterlingholmes.com
www.sterlingholmes.com

Volg onze LinkedIn Company Page om op de hoogte te blijven van onze nieuwste vacatures!