



Hendrik Veder Group is a European company, operating worldwide from its locations in the Netherlands, England, Scotland, France, Norway and Poland. It is headquartered in the Port of Rotterdam.

The company provides products and services in the field of steel wire rope and synthetic rope, which play an important part in the offshore and maritime industries around the world. It also offers all-in-one solutions and services in many other industries.

Hendrik Veder Group's ambition is to make the offshore and maritime sectors more sustainable. We work alongside our forward-thinking clients to achieve sustainability through innovation.

The result is new, cost-effective solutions based on inventory management, maintenance and a circular approach to raw materials.

At Hendrik Veder Group, sustainability and savings go hand in hand.

## General Sales Manager

### Beschrijving van de functie

Voor ons Sales team zoeken we een Sales Manager die zich naast de ontwikkeling van bestaande en nieuwe klanten en markten gaat richten op de ontwikkeling van het Sales team. Onze klanten bevinden zich voornamelijk in de offshore, maritieme industrie, tuinbouw en civiele industrie.

### Wie ben jij

Je vindt het leuk om, middenin de haven van Rotterdam, met een team te werken. Je bent goed in staat om een Sales team in jouw enthousiasme mee te nemen. Je houdt van uitdagingen, je hebt een sterke drive om doelstellingen voor jezelf en samen met het team te realiseren. Tenslotte zit ben je sterk gemotiveerd om onze klanten van een oplossing te voorzien en te helpen verduurzamen.

### Spreek de volgende taken/verantwoordelijkheden jou aan

- Het opstellen van een jaarplan ten behoeve van marketing- en verkoop in samenwerking met het Sales team, productgroep en diensten met concrete doelstellingen en activiteiten.
- En op basis van het jaarplan realiseren van deze verkoopdoelstellingen met betrekking tot omzet, marktaandeel en marge.
- Het werkgebied is (hoofdzakelijk) Europa.

### Wij hebben ook een paar minimale eisen

- Minimaal HBO werk- en denkniveau.
- Analytisch vermogen, technische affiniteit en commercieel inzicht met uitstekende People management vaardigheden.
- Meerdere jaren ervaring in bovenstaande branches is een pré.
- Proactief en gedreven om te ondernemen, met sterk ontwikkelde sociale vaardigheden.
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift. Eventueel is een derde taal, bijvoorbeeld Duitse of Spaans, een pré.
- Ervaring met MS-officewerkpakketten en ERP.

# Hendrik Veder Group

The Force of Smart Connection



## Wat bieden wij

Behalve marktconforme arbeidsvoorwaarden, een goede pensioenregeling en de cao Metalektro bieden we veel ruimte voor opleiding, training en coaching, zodat jij je verder kunt ontwikkelen en de ruimte krijgt om door te groeien.

## Informatie over de procedure

Voor meer informatie kun je contact opnemen met Marianne Vennik, HR Manager: [marianne.vennik@hendrikvedergroup.com](mailto:marianne.vennik@hendrikvedergroup.com) of op telefoonnummer: 010-299 23 52. Je kunt je motivatiebrief en CV mailen naar: [humanresources@hendrikvedergroup.com](mailto:humanresources@hendrikvedergroup.com)

