

Field Sales Manager Accounts (M/V)

Sto nv, gevestigd in Asse, is een autonome dochteronderneming van de Duitse multinational Sto SE & Co. KGaA. In België is Sto marktleider op het gebied van gevelisolatiesystemen (ETICS) en is technologisch leider in gevelbepleistering. Daarnaast vervolledigt Sto het productgamma door ook buitenmuur- en binnenmuurverven, binnenmuurisolatiesystemen en vloercoatings aan te bieden aan (buiten-)stukadoors, schilders- en afwerkbedrijven.

Sto ontwikkelt ecologische bouwproducten, die een weerspiegeling zijn van de filosofie van Sto om bewust te bouwen.

Voor meer informatie kan je terecht op www.sto.be.

Functieomschrijving

De Field Sales Manager Accounts staat onder directe supervisie van de Nationaal Sales Manager mee in voor het ontwikkelen en implementeren van omzet- en resultaatsdoelstellingen, op basis van het strategisch plan en de Sto-visie.

De Field Sales Manager Accounts is verantwoordelijk voor de verkoop en omzet van de klanten. Hij/zij organiseert en geeft leiding aan het team van Technisch-Commerciële Adviseurs. Hij/zij waakt over het naleven van de gemaakte afspraken en werkwijzen.

Hij/zij zorgt voor de verdere ontwikkeling van de competenties van het team.

Hij/zij bouwt een vertrouwensrelatie uit met klanten, key-accounts, architecten en specialisten zoals sleutel-op-de-deur bouwers.

Hij/zij spendeert een groot deel van de tijd „on-the-road“ met de sales ploeg.

Takenpakket

In de functie van Field Sales Manager Accounts zijn dit de volgende taken:

- Managen en coachen, aansturen en motiveren van het team TCA's
- Opvolgen van het team op basis van hun individuele en gezamenlijke KPI's door reguliere opvolgings-gesprekken, 1:1- en medewerkersgesprekken.
- Verder ontwikkelen van de competenties van de teamleden door coaching, training en opleiding
- Waken over de naleving van de taken en gemaakte afspraken
- Het eerste aanspreekpunt zijn van het sales team, hen begeleiden in het dagelijkse functioneren.
- Optimaliseren van de resultaten en prestaties mbt het team
- Zorgen voor het naleven van de richtlijnen en doelstellingen van Sto NV
- Meewerken aan de omzetting van salesstrategieën naar operationele salesplannen
- Bespreken en valideren van commerciële afspraken binnen het goedkeuringsdomein.
- Salesprognoses en sales-analyses maken
- Toe zien en coachen op het gebruik van het CRM systeem
- Contactpersoon tussen de collega's en de Nationaal Sales Manager

- De marktpositie van Sto verstevigen.
- De Sto-visie : **Bewust Bouwen** verpersoonlijken

Profiel

- Bachelor of Master van opleiding
 - Opleiding in bouwkunde of ervaring binnen de bouwsector.
 - Sterke people management en zeer sterke coaching skills
 - Ervaring in direct sales en architectenbenadering (voorschrijfgedrag)
 - Goede ervaring in klantmanagement adhv een CRM-pakket (salesforce of ander)
 - Ervaring en/of bekwaamheid in het leiding geven aan een sales team
 - Ervaring met omgang met vakmannen, architecten, aannemers en investeerders.
 - Charismatische leiderschapskwaliteiten met ervaring in conflict management
 - In staat zijn om snel te schakelen en beslissingen te nemen met zin voor gezond verstand en integriteit.
 - Team player
 - Stress bestendig en in staat om binnen een beperkte tijd complexe probleemstellingen op te lossen met respect voor hun prioriteit.
 - Kennis van de MS-Office pakketten, computervaardig.
 - Uitstekend tweetalig Nederlands/Frans
- Leader by example!