



Al meer dan 50 jaar ontwikkelen en produceren de ondernemingen van de Brink Groep exclusief voor de verpakkingindustrie kwalitatief hoogwaardige spuitgietmatrijzen en geavanceerde geautomatiseerde robot systemen. Met kantoren en productie faciliteiten in Nederland en joint ventures in Zuid-Afrika, Rusland en Egypte verkoopt Brink via een uitgebreid afzetkanaal van afnemers naar meer dan 70 landen wereldwijd.

Op onze vestingen in Harskamp, Zelhem en in Winterswijk werken wij met ca. 300 collega's. Kijk voor meer informatie op onze site: www.brinkbv.com

Wij zijn op zoek naar een Sales Manager die zijn eerste schreden Internationaal wil gaan zetten. In deze functie ben je verantwoordelijk voor een eigen productgroep en/of regio. Met je klantenbestand onderhoudt je een uitstekende relatie. Je bent nieuwe relaties aan het benaderen en bestaande relaties aan het onderhouden. Dit doe je deels vanuit huis/ kantoor midden Nederland en tijdens de bezoeken aan klanten en potentiële klanten in de regio's. Je rapporteert in deze rol aan de directie.

“(aankomend) International Sales Manager”

Een overzicht van de werkzaamheden in deze functie

- Uitbouwen van het succes van de gehele groep wereldwijd;
- Commerciële activiteiten zoals beurzen, klantbezoeken, acquisitie, relatiebeheer;
- Actief meedenken met (maatwerk) oplossingen.

Je bent een ondernemende persoonlijkheid en weet de wensen en behoeften van klanten gericht te koppelen aan de diensten en producten van de Brink Groep. Je hebt een uitstekende kennis van de Engelse en Duitse of Franse taal (in woord en geschrift) en denkt je thuis te voelen in een internationale werkomgeving. Je hebt een HBO werk- en denkniveau, kan commerciële kansen goed benutten en hebt oog voor zowel de operationele- als strategische doelen van de organisatie. Gezien de huidige leeftijdssamenstelling van het commerciële team gaat bij gelijke geschiktheid de voorkeur uit naar een persoon tussen de 30 en 40 jaar.

Jouw kernwaarden

- Je toont eigenaarschap
- Je bent initiatiefrijk
- Je hebt een stevig analytisch vermogen en kan anticiperen op veranderende situaties
- Je bent commercieel gedreven, met focus op het beoogde eindresultaat
- Je bent een prettige gesprekspartner, zowel voor onze klanten en relaties als jouw collega's

Heb je nog geen werkervaring in deze branche, maar weet jij wél hoe je gericht commerciële kansen kan benutten én ben je bereid je deze dynamische werkomgeving vlot eigen te maken? Ook dan nodigen we je van harte uit om te solliciteren.

Wij bieden:

- Een uitdagende functie voor 39 uur per week bij een familiebedrijf met ca. 300 medewerkers
- Een informele en internationale werkomgeving, waarin je met een enthousiast en gezellig team samenwerkt
- Uitstekende arbeidsvoorwaarden, inclusief pensioen en reiskosten
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling
- De kans om jouw expertise binnen een mondiale werkomgeving verder uit te breiden

Denk jij de juiste match voor deze functie te zijn?

Stuur jouw Nederlandstalige motivatiebrief en CV naar Reinand van de Kieft (Managing Director) via pz@brinkbv.com

We berichten je dan binnen 5 werkdagen of je op basis van jouw sollicitatie wordt uitgenodigd voor een kennismakingsgesprek.

Secundaire arbeidsvoorwaarden:

- Pensioen
- Vakantiegeld
- Auto van de zaak
- Bedrijfstelefoon
- Bonus / Winstdeling

Voor meer informatie over de Brink Groep bezoek www.brinkbv.com