



Area Sales Manager EMEA

De Area Sales Manager EMEA van Mustad is de drijvende kracht achter sales performance van het bedrijf in Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland, Engeland en Frankrijk. Een rol met grote verantwoordelijkheid: de omzet uit de EMEA is goed voor bijna een derde van de gehele turnover van de wereldwijde marktleider op het gebied van hoofcare.

Voor wie?

- 5+ jaar saleservaring
- Stakeholdermanagement
- P&L-verantwoordelijkheid
- Engelse en Duitse taalvaardigheid

Over Mustad

Overall waar paarden zijn, zijn producten van Mustad. Het van oorsprong Noorse familiebedrijf is al bijna 200 jaar marktleider in de nichemarkt waarin het opereert en telt wereldwijd zo'n 600 medewerkers. Hoefijzers, hoefnagels, hoefraspen, gereedschap en verzorgingsproducten voor paarden: Mustad maakt en verkoopt alleen the best of the best. Het EMEA Leadership team werkt vanuit het Nederlandse distributiecentrum in Lelystad.

Mustad heeft productie- en distributiecentra in Nederland, Zweden, de Verenigde Staten, Brazilië, Colombia, Australië, Argentinië, Mexico, Turkije en Marokko. Het familiebedrijf kent een betrokken en loyale werksfeer, maar opereert op het niveau en met de slagkracht van een geoliede multinational. Ondanks dat de laatste jaren – met name dankzij de opkomst van online verkoop van gelijksoortige producten – steeds meer spelers tot de markt toetraden, is Mustad nog altijd marktleider. Niet in het minst dankzij de geweldige reputatie van het merk, dat wereldwijd bekendstaat om haar jarenlange staat van dienst, enorme kennis van de industrie en hoogkwalitatieve producten.

Volop mogelijkheden in de nichemarkt

Verzadigd is de markt nog lang niet; er zijn nog volop mogelijkheden om meer marktaandeel te veroveren op de concurrentie. Dat is niet altijd gemakkelijk; regelmatig zijn salestrajecten langdurig en complex. Daar is waar de Area Sales Manager EMEA in het spel komt.



Area Sales Manager EMEA

Een derde van de wereldwijde turnover van Mustad komt uit de EMEA-regio. De Area Sales Manager EMEA is verantwoordelijk voor tachtig procent van deze omzet. Daarbij ligt de focus op Duitsland, Oostenrijk, het Duitssprekende deel van Zwitserland, Engeland en Frankrijk. Ook ondersteunt de Area Sales Manager de Global Sales Director, Juan Carlos Agudelo, daar waar nodig bij het bedienen van de Zuid-Europese markt. Dat is meteen ook de persoon aan wie de Sales Manager direct rapporteert. In Engeland en Frankrijk stuurt zij/hij zelf twee Key Account Managers aan, en zij/hij treedt eveneens toe tot het lokale Leadership Team.

Naast de bestaande markten en klanten, heeft de Sales Manager uiteraard ook oog voor eventuele nieuwe, interessante markten. Zo is Mustad bijvoorbeeld al actief in Zuid-Afrika, maar is de rest van het continent nog onbekend terrein. Kortom: volop kansen en mogelijkheden voor de salesgedreven, doelgerichte Area Sales Manager.

Rol met veel verantwoordelijkheid én vrijheid

De rol heeft naast veel verantwoordelijkheid, ook veel vrijheid. Een uitgesproken zelfstarter moet de ideale kandidaat dus zeker zijn. Eentje die het geweldig vindt haar/zijn eigen business te runnen, maar tegelijkertijd onderdeel te zijn van een geweldig bedrijf met dito producten en reputatie. Zij/hij heeft een enorme drive om Mustad verder op de kaart te zetten in de EMEA-regio, en weet precies wat daarvoor nodig is. De ideale kandidaat is een collegiale teamplayer die zowel voor de korte- als lange termijn accurate inschattingen maakt, en daarover helder en plezierig communiceert naar andere teams en afdelingen.

Area Sales Manager EMEA

De Market Insights Manager heeft directe invloed op de strategie van Signify en werkt nauw samen met het Senior Leadership team. Hij/zij is onderdeel van het Strategy, Alliances & Market Insights team (22fte) geleid door Stephen Rouatt in Amsterdam. Niels de Zwart stuurt het Market Insights team aan en aan de hand van relevante data en marktinformatie worden belangrijke inzichten gedeeld met het Leadershipteam.

De projecten van de Market Insights Manager bestaan uit het analyseren van de markt aan de hand van interne en externe data om zo precies te weten te komen wat er in de markt speelt, waar mogelijkheden liggen voor groei en in welke markten Signify nog niet actief is. Deze inzichten worden verwerkt tot een market size forecast. Deze analyses maakt de Market Insights Manager individueel én in teamverband. Daarnaast houdt de Market Insights Manager zich ook actief bezig met strategieprojecten, bijvoorbeeld het definiëren en uitwerken van een business case voor de strategie van een van de business units. Hij/zij verkent de markt en de concurrentie en beoordeelt welke informatie van belang is voor Signify om strategisch op te acteren.



Area Sales Manager EMEA

Van stal tot sterrentent

Naast een creatieve, innovatieve en salesgedreven mindset, beschikt de Area Sales Manager ook over een lange adem: in deze nichemarkt kunnen salestrajecten soms langer duren en complexer zijn. Goed stakeholdermanagement is derhalve ook een onmisbare skill van de kandidaat. Affiniteit met paarden en de paardensport is geen must, maar wel mooi meegenomen. De Area Sales Manager past zich moeiteloos aan elk type klant en elke omgeving aan. 'Zowel in een stal, als in een sterrentent is de Area Sales Manager in haar/zijn element,' zeggen ze bij Mustad gekscherend.

"Onze industrie is van nature nogal traditioneel, en is bezig aan een transitie. Juist nu is er grote behoefte aan iemand met een frisse blik en een innovatieve benadering van de markt"

– Juan Carlos Agudelo, Global Sales Director



Interesse?

Mustad werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Wiebe Smit

Wiebe Smit

wiebe.smit@topofminds.com

