



#VACATURE

BUSINESS DEVELOPMENT

SALES

REUKEMA

SALES MANAGER

Dankzij hun state-of-the-art e-commerceplatform staat Reukema in de markt al bekend als 'de digitale schrootspeler'. Door te investeren in de automatisering en robotisering van operationele processen ontwikkelt Reukema een schaalbaar businessmodel. Dat schept kansen voor de Sales Manager.



OVER REUKEMA RECYCLING

Jaarlijks verwerkt Reukema Recycling zo'n 220.000 ton aan non-ferro metalen. Als Nederlands marktleider en internationaal zwaargewicht draagt Reukema flink bij aan het recyclen van kostbare materialen. Het familiebedrijf bestaat inmiddels honderd jaar, maar loopt meer dan ooit voor op het gebied van automatisering en robotisering.

De innovatiestrategie van MD Martijn van de Poll heeft drie speerpunten:

1. COMMERCIE:

Via het innovatieve platform ReukemaDirect kunnen klanten, leveranciers en logistieke partners alle zakelijke stappen zelf online regelen: van offerte tot eindafrekening. Schrootboeren uit Europa en West-Afrika melden partijen die ze aan Reukema willen verkopen online aan. Smelters en verwerkers uit onder andere Europa, China, India, Pakistan en Zuid-Korea gebruiken het platform om partijen in te kopen. Heel gebruiksvriendelijk, transparant en razendsnel.

2. WAARDECREATIE:

Reukema zet hi-tech scanners, AI en robots in voor kwaliteitscontroles en om materialen te scheiden en sorteren. Door bulkpartijen te bewerken voegt Reukema waarde toe in de keten. Reukema is

aanvoerder van de automatisering en robotisering van deze processen, wat zorgt voor een sterk competitief en schaalbaar businessmodel.



3. LOGISTIEK:

Ook het logistieke proces wordt datagedreven ingericht.

#VACATURE

SALES MANAGER

Reukema is klaar voor de groeispurt, de Sales Manager mag die groei waar maken. Door de relaties met bestaande klanten goed te managen en behouden en door het internationale klantenbestand strategisch uit te breiden.

De Sales Manager is de strateeg en aanvoerder van een internationaal commercieel team van – op dit moment – 6 fte. Dit is een rol voor iemand die als meewerkend voorman de lat hoog legt en het team en de business verder ontwikkelt.

De smelters waar Reukema zaken mee doet zijn internationale high-tech spelers, die hoge eisen stellen aan de partijen en strategisch inkopen. Deze uitdaging vraagt om iemand die analytisch en strategisch sterk is, zich echt in deze complexe wereldmarkt wil verdiepen, bereid is om te reizen én energie krijgt van hands-on betrokken zijn in het commerciële proces.



“Het commerciële spel van internationale bulkhandel is een fantastische uitdaging. Dynamische onderhandelingen, pricing die je moet aanpassen aan de wisselende metaalkoersen, risicomangement – de Sales Manager is van alle markten thuis.”

MARTIJN VAN DE POLL, MANAGING DIRECTOR REUKEMA RECYCLING

KANDIDAATSPROFIEL

- Minimaal 8 jaar commerciële ervaring, bij voorkeur B2B
- Strategisch en analytisch sterk
- Commercieel, sterke onderhandelaar
- Bij voorkeur ervaring in een sector met kleine marges
- Commercial excellence trajecten opzetten en implementeren
- Pricing en performancemanagement



HARDERWIJK



CONTACT



MARLIES HOOGVLIET
MANAGER
Marlies@topofminds.com