



Director Sales Development

Kramp, Europa's leidende groothandel in agrarische onderdelen, zit midden in een impactvolle transformatie: van B2B groothandel naar hoogwaardige e-commercespeler. De Director Sales Development gidst de commerciële organisatie door deze transitie, zowel centraal als in de regio's. Een complexe en strategische rol waarin Kramps vertrouwde salesaanpak en digitale innovatie samenkomen.

Voor wie?

- 10+ jaar werkervaring
- Sales
- E-commerce
- Internationaal
- 25% reizen (post-Covid)

Over Kramp

Kramp is de grootste agrarische groothandel in Europa, met een assortiment van meer dan 500.000 verschillende onderdelen. Kramp heeft elke bout en moer die iemand ooit nodig zou kunnen hebben, en wanneer er vandaag besteld wordt, staat de bezorger de volgende ochtend al voor de deur. Het is deze toewijding die garandeert dat geen enkele klant zich zorgen hoeft te maken over downtime, waardoor Kramp de ultieme one-stop-shop is voor elke landbouwdealer.

Maar Kramp is zoveel meer dan alleen een leverancier van onderdelen. Sinds 2001, toen Kramp voor het eerst een B2B e-commerce oplossing lanceerde, zijn digitalisering en e-commerce de sleutel tot de groei en het succes van Kramp geworden. Door de voortdurende innovatie van diensten en digitale oplossingen heeft Kramp een leidende positie in de markt verworven en zijn ze de aangewezen partner voor het Europese dealernetwerk geworden.

Kramp groeit jaar in jaar uit snel, zowel autonoom als door strategische acquisities. Met 10 distributiecentra, 24 verkoopkantoren verspreid over Europa en meer dan 3.000 medewerkers bedroeg de omzet in 2019 bijna € 900 miljoen. Er ligt een sterk plan klaar om op korte termijn de grens van € 1 miljard in omzet te doorbreken. Als toonaangevende innovatieve speler in deze ijzersterke niche is Kramp perfect gepositioneerd om die ambitie waar te maken.

“Kramp voelt nog steeds als de startup die we 70 jaar geleden waren. Onze bedrijfscultuur is nuchter, open en coöperatief. We hebben de sfeer van een familiebedrijf en het internationale succes van een grote multinational.” – Eddie Perdok, CEO





#VACATURE

Director Sales Development

De Director Sales Development is een van de drijvende krachten achter het realiseren van Kramps groeiplannen. Hij/zij challengeert continu de huidige manier van denken en werken, en brengt vernieuwende strategische inzichten over, bijvoorbeeld, nieuwe kanalen, proposities en operating models.

De Director Sales Development verbindt de off- en online wereld. Hij/zij begrijpt de dynamiek van het relatiebouwen en van proactief meedenken om dealers en boerenbedrijven te ontzorgen. Tegelijkertijd maakt hij/zij de slag naar slimme, digitale oplossingen die de offline relatie versterken. Dat doet de Director Sales Development vanuit een strategische visie op de industrie: hoe veranderen de interacties in de waardeketen de komende jaren en welke rol kan Kramp daarin vervullen om zoveel mogelijk waarde toe te blijven voegen voor hun klanten.

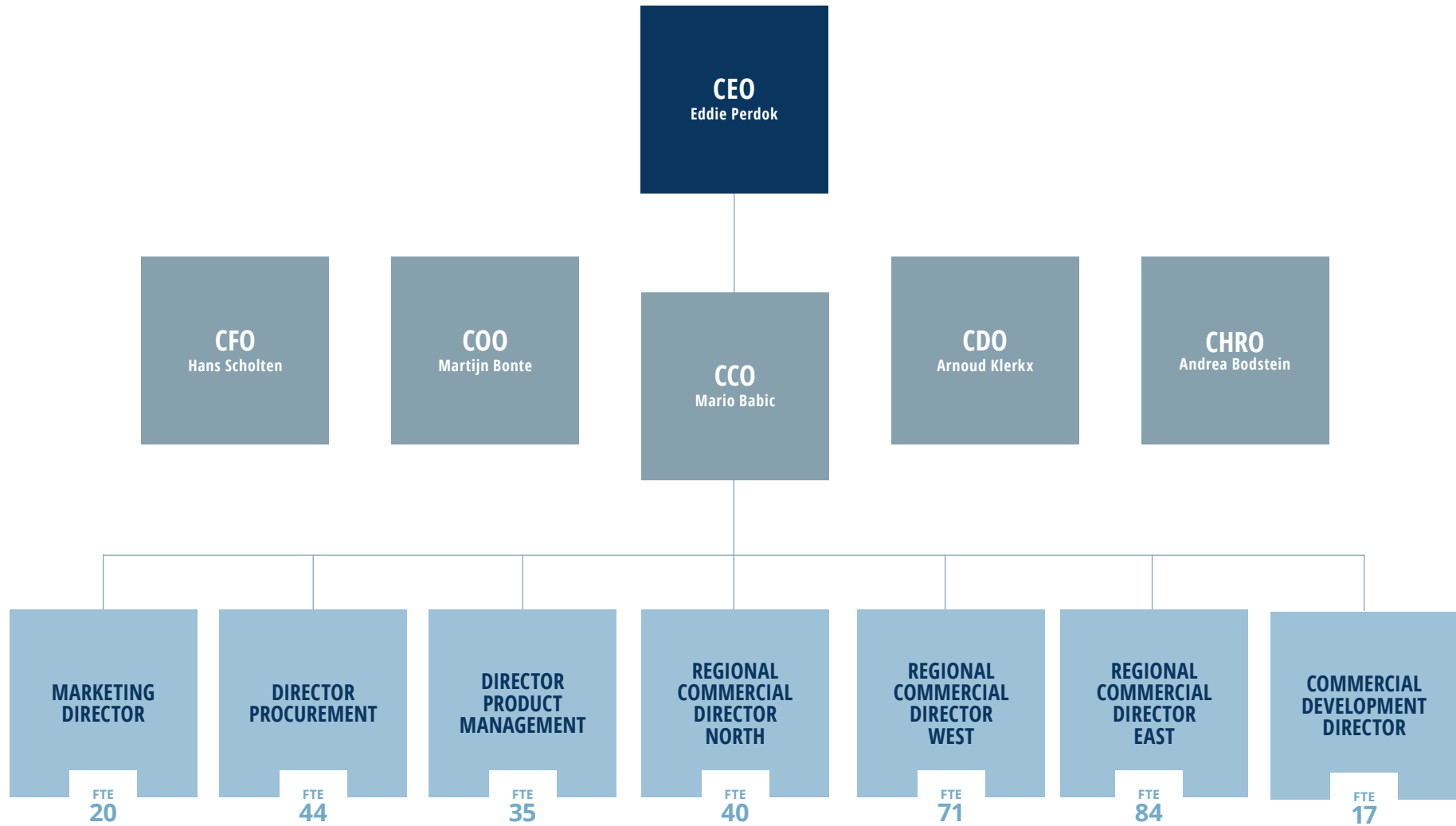
“De Director Sales Development bepaalt voor een belangrijk deel hoe onze commerciële organisatie er over een paar jaar uit ziet. Het is een complexe, strategische positie met een enorme breedte en diepte.” – Mario Babic, Chief Commercial Officer

De grote afdeling die de Director Sales Development aanstuurt, valt uiteen in twee richtingen. Het ene deel is operations en sales excellence. Die teams richten zich onder andere op

procesverbetering, internationale harmonisatie, reporting en de Sales Academy. Het andere deel is verantwoordelijk voor het stimuleren van lange termijn topline groei in de landen. Dat doen ze onder andere door nieuwe segmenten en proposities te ontwikkelen, samenwerking tussen de regio's te stimuleren en door strategische partnerships op te bouwen, bijvoorbeeld met grote tractorproducenten zoals John Deere.

De Director Sales Development heeft veel contact met de regionale Commercial Directors en bepaalt samen met hen de strategische, lange termijn, commerciële richting. Hij/zij richt zich daarbij met name op het optimaliseren van de huidige structuur en het ontwikkelen van nieuwe initiatieven voor de gehele commerciële organisatie. Als lid van het International Sales Management Team werkt de Director Sales Development ook nauw samen met zijn/haar collega's in het Sales MT en met de CCO.







Interesse?

Kramp werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Janko Klaeijsen.

Janko Klaeijsen

janko.klaeijesen@topofminds.com

