



Manager Sales Excellence

Kramp – groothandel in agrarische onderdelen – is de nummer 1 van Europa en maakt nu de transitie naar geïntegreerde internationale e-commercegigant. De Manager Sales Excellence ontwikkelt, verbetert en harmoniseert de commerciële processen en legt zo de basis voor deze indrukwekkende stap.

Voor wie?

- 5+ jaar werkervaring
- Sales optimalisatie
- E-commerce
- Digital
- Internationaal

Over Kramp

Kramp is met afstand de grootste agrarische groothandel van Europa en biedt een assortiment van meer dan 500.000 verschillende onderdelen. Voor ieder boutje en moertje kun je bij Kramp terecht en vandaag voor 16u besteld is de volgende ochtend beschikbaar. Zo zorgt Kramp dat landbouwondernemers zich geen zorgen hoeven te maken over downtime en is het bedrijf de ultieme one-stop-shop voor iedere dealer.

Maar Kramp is veel meer dan alleen een leverancier van onderdelen. Het bedrijf was de allereerste in de sector om te investeren in een techplatform en ondersteunt dealers en boerenbedrijven met innovatieve digitale oplossingen en extra services. Dat maakt Kramp innovatieleider in haar industrie en strategisch partner bij uitstek voor dealers in heel Europa.

Kramp groeit al jaren hard, zowel organisch als via acquisities (gesteund door PE-investeerder NPM Capital). Het bedrijf rapporteerde over 2019 bijna 900 miljoen euro omzet, heeft verkoopkantoren in 22 landen en er werken meer dan 3.000 mensen. En het einde van de groei is nog lang niet in zicht: Kramp wil snel de omzetgrens van 1 miljard euro doorbreken. Als leidende en meest innovatieve speler in een ijzersterke niche is de groothandel uitstekend gepositioneerd om die ambities waar te maken.

“Kramp voelt nog steeds als de startup die we zeventig jaar geleden waren. De bedrijfscultuur is down to earth, open en coöperatief. We bieden de sfeer van een familiebedrijf en het internationale succes van een grote multinational.” – Eddie Perdok, CEO



Manager Sales Excellence

Efficiënte salesprocessen en het benutten van internationale schaalvoordelen zijn speerpunten in Kramps groeiplannen. De Manager Sales Excellence vertaalt dat naar de hele salesorganisatie en zorgt vervolgens zelf voor de executie. Een strategisch belangrijke rol met veel zichtbaarheid en impact.

De Manager Sales Excellence vernieuwt, verbetert en harmoniseert de commerciële processen, centraal en in de landen. Hij/zij geeft leiding aan vier functionele experts: de Key Process Expert, Sales Academy Manager, Project Manager en Business Solutions Manager; en rapporteert aan de Director Sales Development.

“De Manager Sales Excellence heeft een lange adem nodig. Hij/zij zorgt dag na dag dat we het een klein beetje beter doen. Uiteindelijk zal dat leiden tot enorme internationale impact.”

– Jerome Hermans, Director Sales Development

Manager Sales Excellence is een veelzijdige rol. Via de Sales Academy zorgt hij/zij dat salesprofessionals in alle regio's de juiste vaardigheden ontwikkelen. Daarnaast optimaliseert hij/zij processen en introduceert best practices en standaardisatie. Reporting, KPIs en tooling zijn daar een belangrijk onderdeel van. Ook ontwikkelt hij/zij dashboards, tools en processen voor

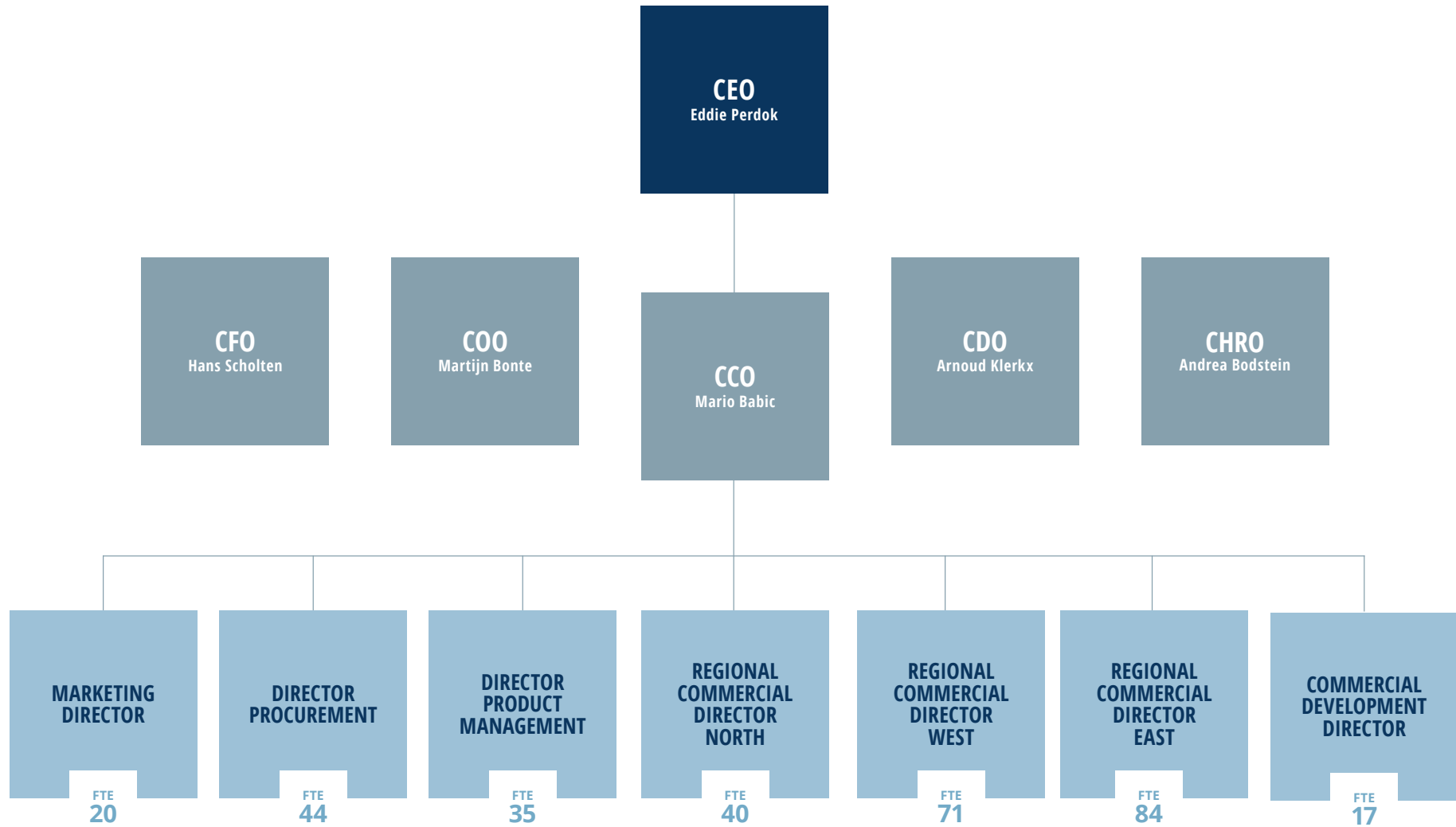
centrale en lokale datagedreven sturing. Tot slot draagt hij/zij bij aan Kramps digitale transformatie door nieuwe digitale werkwijzen te introduceren en mee te denken over innovatieve proposities richting klanten.

Nu Kramp zich snel ontwikkelt richting volwaardige e-commercespeler, verandert de focus van Sales. Binnen Kramp blijven hoogwaardige klantinteracties, waarbij het draait om persoonlijk contact, centraal staan. Op basis van de diepe kennis van de wensen, uitdagingen en behoeften van Kramps klanten, geeft de Manager Sales Excellence – samen met de rest van de salesteams – de richting aan waarin de digitale teams de online interacties verbeteren.

Samenwerking en stakeholdermanagement staan centraal in het werk van de Manager Sales Excellence, zowel met andere centrale afdelingen (bijvoorbeeld Digital, Marketing, Finance) als met lokale organisaties. Hij/zij weet de juiste balans te vinden tussen one-size-fits-all en verschillen tussen landen. Daarvoor onderhoudt hij/zij nauw contact met alle regio's en weet hij/zij feilloos te schakelen tussen beïnvloeden, overtuigen en gemeenschappelijke waarde creëren. Hij/zij begrijpt de lokale uitdagingen en ontwikkelt centraal de oplossingen waarmee in de landen het verschil kan worden gemaakt.

De standplaats van de Manager Sales Excellence is Varsseveld, maar hij/zij zal regelmatig afreizen naar de lokale kantoren (zodra Covid dat weer toestaat). Zo zorgt hij/zij voor een efficiënte, Europese salesaanpak waarmee Kramp haar sterke positie in Europa verder uit kan bouwen.







Interesse?

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

Annelijn Nijhuis

annelijn.nijhuis@topofminds.com

