



FUNCTIEPROFIEL

Sales Director

Kandidaatprofiel

- Vanaf acht jaar ervaring
- In detachering
- Ervaring met het verkopen aan technische B2B-machinebouwers
- Gedegen kennis van hightech-industrie
- Strategisch
- Ondernemend

Eindhoven Vanaf 8 jaar werkervaring



Als detacheerder en consultancy-organisatie speelt ForexX meerdere rollen: strategische sparringpartner voor klanten, inspirerende coach en betrokken werkgever voor de engineers die bij die klanten projecten uitvoeren. In de hightechindustrie liggen veel kansen voor groei. De Sales Director schuift als inhoudelijk volwaardig gesprekspartner bij de juiste klanten aan tafel en weet die kansen zo te verzilveren.



Forexx

Forexx helpt klanten al ruim twintig jaar bij complexe projecten rondom de ontwikkeling van technisch hoogwaardige producten. Dat doen het bedrijf in twee business units: Hightech en Scheeps- en Jachtbouw.

Op het hoofdkantoor in Eindhoven werken zo'n tien mensen, met name in sales, recruitment en finance. Een zestigtal engineers werkt bij mooie klanten aan uitdagende projecten. Forexx werkt met grote namen – zo is het bedrijf preferred supplier van ASML, en werkt het onder meer voor Philips, VDL, Additive Industries, FMI en NXP. Maar ook voor middelgrote productiebedrijven en nichespelers in de markt zet Forexx graag haar kennis en kunde in.

Bij elk project is het doel glashelder: de klant écht verder helpen. Impact maken is een belangrijke drijfveer voor het ambitieuze, innovatieve bedrijf. Niet alleen voor klanten, maar ook voor de eigen medewerkers. Als een engineer gedetacheerd is, onderhoudt de Operations Manager van Forexx nauw contact met deze persoon, volgt haar/zijn persoonlijke ontwikkeling op de voet en zorgt er vanuit een coachende rol voor dat de connectie tussen de engineer en Forexx onverminderd sterk blijft. Dat maakt Forexx een persoonlijke, betrokken organisatie, waar engineers met veel plezier werken.



FUNCTIEPROFIEL

Sales Director

Forexx' ambities zijn groot: de komende jaren wil het bedrijf flink doorgroeien, zowel in engineers als in klanten. Zeker in de business unit Hightech valt nog een wereld te winnen. Dat is dan ook de missie van de Sales Director: die enorme potentie maximaal verzilveren.

Dat begint met het op- en uitbouwen van de business, bij voorkeur via het eigen netwerk van de Sales Director. Zij/hij schuift aan bij interessante prospects en gaat in gesprek met de engineering manager, de CTO of de CEO. Zij/hij manifesteert zich als een inhoudelijk ijzersterke gesprekspartner, die de uitdagingen van de klant begrijpt, ontwikkelingen in de markt kan duiden en weet hoe andere partijen daarmee omgaan. Diepe technische know-how is geen harde eis, wel moet de Sales Director voldoende verstand van de materie hebben om de vraag en situatie van de klant goed te begrijpen, en de vertaalslag kunnen maken naar een geschikt engineer-profiel. Snel kunnen schakelen is in deze dynamische markt absoluut een must.



Door goed door te vragen weet de Sales Director de vraag achter de vraag te ontrafelen, waardoor het voor de klant duidelijk is: 'Forexx begrijpt mijn business en de uitdagingen waar ik tegenaan loopt, en heeft de engineers in huis die mijn dilemma op kunnen lossen'. De Sales Director koppelt de situatie terug aan de Manager Operations en de recruiters in haar/zijn team, die met die informatie moeiteloos de juiste engineer kunnen inschakelen. Met als resultaat: een geolied proces met een succesvolle uitkomst voor de klant, de engineer en voor Forexx.

In de dagelijkse praktijk werkt de Sales Director nauw samen met de recruiters die zij/hij aanstuurt. Momenteel zijn dat er twee, maar op korte termijn starten twee nieuwe recruiters. Naarmate de sales groeit, zal de Sales Director haar/zijn team verder uitbouwen. Ook met de Manager Operations is de lijn kort.

Hoewel de Sales Director formeel rapporteert aan de CEO, Tom Meulendijks, gaat het er bij Forexx niet zo hiërarchisch aan toe. Teamgevoel is een groot goed binnen Forexx. De leden van het MT – de Sales Director samen met de CEO en de Manager Operations – zien succes en groei als een gezamenlijke verantwoordelijkheid. Dat betekent dat de Sales Director naast haar/zijn end-to-end verantwoordelijkheid voor sales, in de hele breedte bij de organisatie betrokken kan zijn. Zo kan de visie van de Sales Director op het gebied van zaken als marketing, finance en operations zwaar meewegen bij beslissingen.



Ondernemerschap en eigen initiatief

Forexx is een organisatie waarin heel veel ruimte is voor ondernemerschap en eigen initiatief. Dat geldt bij uitstek voor de Sales Director, die alle vrijheid en verantwoordelijkheid krijgt om te ondernemen. Suggesties voor nieuwe proposities, potentiële nieuwe samenwerkingen of ideeën over hoe processen geoptimaliseerd kunnen worden, brengt zij/hij proactief ter sprake. Bij Forexx is men continu met elkaar in gesprek om zaken te verbeteren, zowel op de korte als de lange termijn.

De rol is een geweldige kans voor een technisch onderlegde, strategische salesprofessional die graag wil ondernemen. De combinatie van het strategische denkwerk en het hands-on meewerken binnen een groot speelveld maken de functie van Sales Director heel uitdagend. ■

Interesse? Forexx werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Stephanie Stuit via stephanie.stuit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Als Sales Director begrijp je de business en de vraag van onze klant. Die input koppel je op heldere wijze terug aan de Manager Operations en de recruiters, zodat zij begrijpen wat er moet gebeuren en onze engineers goed beslagen ten ijs komen. Aan elke tafel ben je een inhoudelijk sterke, prettige en inspirerende gesprekspartner.”

Tom Meulendijks, CEO