




FUNCTIEPROFIEL

Exportmanager

Kandidaatprofiel

- Ten minste 8 jaar ervaring
- Met export of internationaal key account management
- Consultative selling
- Bereid regelmatig te reizen
- Affiniteit met textiel

Tilburg Vanaf 8 jaar werkervaring



Nootboom Textiles staat al sinds 1852 voor kwaliteitstextiel. Het bedrijf importeert en exporteert jaarlijks miljoenen meters stof naar meer dan vijftig landen. De Exportmanager ontwikkelt nieuwe samenwerkingen in Europa met een focus op Spanje en Frankrijk en bouwt bestaande klanten aldaar verder uit. In haar/zijn resultaatgerichte werkwijze vormt consultative selling het sleutelwoord.



Nooteboom Textiles

Nooteboom Textiles is de nummer één stoffengroothandel in Europa. Via de eigen webshop, showroom en verkopers en agenten in verschillende landen verkoopt het Tilburgse bedrijf stoffen voor met name dames- en kinderkleding. De klantenkring varieert van eenmanszaken – kleine webshops en designers – en confectieklanten tot internationale retailketens met vele tientallen winkels.

Voor zijn klanten is Nooteboom meer dan alleen een leverancier; het bedrijf wil een waardige businesspartner zijn die met hen meedenkt. Nooteboom wil begrijpen welke wensen en uitdagingen klanten hebben en zoekt naar manieren om hen hier optimaal bij te helpen.

Op het kantoor in Tilburg werken zo'n honderd mensen in een informele, no-nonsense cultuur. In mei 2022 stapte investeerder Bencis Capital Partners in. Met deze partij achter zich staat niets Nooteboom in de weg om de leidende marktpositie verder te verstevigen. De Exportmanager speelt een sleutelrol in het verwezenlijken van de ambitieuze groeidoelstellingen.

Exportmanager

De Exportmanager is primair verantwoordelijk voor het agentennetwerk en de grotere confectie- en retailklanten in Europa. De focus ligt op de twee belangrijkste groeimarkten: de Spaanse en Franse markt. Logischerwijs reist de Exportmanager regelmatig naar deze – en andere Europese – landen toe, en verkent zij/hij ook mogelijkheden om nieuwe markten aan te boren. Die ondernemende, proactieve mindset is typerend voor Nootboom, waar men graag ownership neemt en daadkrachtig te werk gaat. Met haar/zijn ondernemende aanpak past de Exportmanager goed in de cultuur en werkwijze van het bedrijf.

In een klantgerichte organisatie als Nootboom behelst sales veel meer dan klanten een mooie stof verkopen. Consultative selling is de norm: de behoeften en uitdagingen van de klant goed doorgronden en op basis daarvan een propositie aanbieden.

De Exportmanager richt zich op agenten en grotere klanten. Zij/hij bestudeert markt- en klantdata aandachtig en stippelt voor iedere (potentiële) partner een eigen client journey uit. In gesprekken met de klant stelt de Exportmanager de juiste vragen om erachter te komen hoe Nootboom de klant optimaal kan bedienen. Die input koppelt zij/hij helder terug aan de Inkoopmanager en de Business Development Manager, waarna ze samen de ideale propositie voor de klant formuleren.

Traditiegetrouw werkt Nooteboom in de verschillende landen met meer dan dertig lokale agenten. De Exportmanager stuurt deze zelfstandig opererende agenten aan en werkt nauw met hen samen, maar contact met klanten gaat zeker niet uitsluitend via deze tussenpersonen. De Exportmanager onderhoudt zelf ook veel contact met prospects en klanten en bepaalt hoe het samenspel met agenten eruitziet.

De rol is een mooie kans voor een gedreven, commercieel scherpe Exportmanager die er energie van krijgt om veel met klanten te schakelen en een groot deel van de tijd onderweg te zijn. Zij/hij gedijt goed in een hecht, eerlijk team dat elkaar durft uit te dagen, maar ook graag met elkaar lacht. De Exportmanager rapporteert direct aan de nieuwe Sales Director, Heleen Kosterman. ■



Interesse? Nooteboom Textiles werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Als Exportmanager duik je in de cijfers en de data om erachter te komen wat klanten beweegt, waar ze behoefte aan hebben en hoe wij daar adequaat op in kunnen springen. Met een scherpe commerciële mindset en uitstekende people skills maak je in deze rol echt het verschil.”

Michiel Dreesmann, CEO