



Vacature

Sales Manager





Eurofins is wereldwijd marktleider in allerlei laboratoriumtesten, zoals op het gebied van bodem- en waterkwaliteit. De Sales Manager gaat het team van zes accountmanagers aansturen in de Business Unit Water en Bodem Nederland. Zij/hij is een coachende leider en traint met name de nieuwe teamleden tot best-in-class accountmanagers. Ook werkt zij/hij samen met het team verdere klantsegmentatie en proposities uit.

Kandidaatprofiel

- Ten minste 6 jaar ervaring met accountmanagement
- Waarvan minstens 2 jaar in een aansturende rol binnen B2B
- Met technische achtergrond
- Coacht en enthousiasmeert teams

 **Barneveld**

 **Vanaf 6 jaar werkervaring**

Eurofins

PFAS in het grondwater? Stikstof in de bodem? Grote kans dat Eurofins de lab-analysen heeft gedaan om de aanwezigheid van bepaalde schadelijke stoffen in het milieu vast te stellen. Het beursgenoteerde bedrijf is marktleider in Nederland op het gebied van bodem- en watermetingen, met vijftig procent marktaandeel. Maar Eurofins doet veel meer dan dat: het wereldwijd opererende bedrijf levert naast milieutesten ook nog allerlei soorten laboratoriumtests, toegepast in bijvoorbeeld de farmaceutische industrie, de chemie en de productie van voedsel en cosmetica. Bovendien is Eurofins een opkomende speler op het gebied van moleculaire en klinische diagnostische testen in Europa en de VS. Zo draagt Eurofins overal ter wereld bij aan een gezondere en veiligere wereld.

Eurofins heeft ruim zestigduizend medewerkers, verspreid over een netwerk van onafhankelijke bedrijven in zestig landen en een totaal aan negenhonderd laboratoria. Het bedrijf biedt klanten een portfolio van ruim tweehonderdduizend analysemethoden voor het evalueren van de veiligheid, identiteit, samenstelling, authenticiteit, oorsprong en zuiverheid van stoffen en producten, evenals voor innovatieve klinische en forensische diagnostiek en materiaalstudies. Eurofins toont sterke organische groei en heeft daarnaast in de afgelopen jaren tientallen acquisities gedaan. ▶

In Eurofins' Nederlandse business unit voor bodem- en watermetingen werken zo'n achthonderd deskundigen, verantwoordelijk voor het traject van monsterafname tot aan het opleveren van de digitale rapportage van de analyseresultaten. De grootste klanten zijn overheids- en semi-overheidsinstanties, zoals Rijkswaterstaat, provinciale en gemeentelijke overheden, waterschappen en TNO. Ook milieu-adviesbureaus, aannemersbureaus en industriële klanten nemen diensten af van Eurofins. De analyses vinden plaats in de laboratoria in Amsterdam en Barneveld. ►



Sales Manager

De Sales Manager wordt verantwoordelijk voor het aansturen van het team van zes accountmanagers. Een groot deel van dit team is relatief nieuw, waardoor er vooral kansen liggen op het gebied van het smeden van soepele onderlinge samenwerking, het trainen van de accountmanagers en het neerzetten van de nodige solide salesprocessen. De Sales Manager stelt heldere KPI's op en monitort deze en prioriteert en coördineert de taken van het team. Zij/hij is zelf nadrukkelijk geen accountmanager, maar gaat wel mee naar klanten om de stakeholders en het speelveld te leren kennen, de relaties te versterken en om de accountmanager te ondersteunen en te coachen. De Sales Manager rapporteert aan de Business Unit Manager Soil & Water Nederland.

Naast het coachen, trainen en enthousiasmeren van het team bevat deze rol ook een strategische component. De Sales Manager ontwikkelt een visie op de markt op basis van onderzoek en analyse en denkt – met het team – potentiële nieuwe proposities uit, met behulp van een op te stellen klantsegmentatie. Zo ontwikkelt zij/hij een meer datagedreven sales-aanpak met een duidelijke structuur op basis van klantsegment en product. Zij/hij houdt zich ook bezig met innovatie, door nieuwe producten en services te vermarkten. Er worden steeds meer schadelijke stoffen in kaart gebracht die de bodem en het water kunnen vervuilen, en Eurofins heeft als doel om ook in nieuwe testen een pionier te zijn en marktleider te worden. Zo werkt het bedrijf bijvoorbeeld al aan proposities op het gebied van microplastics. De Sales Manager bewerkstelligt samen met interne stakeholders, zoals Business Development en testafdelingen, een uitbreiding van het salesportfolio en daarmee verdere groei. ►

Dit is een ideale functie voor een ambitieuze en strategische Sales Manager die sterk is in het bouwen van teams en die de business unit naar het volgende niveau kan brengen. De Sales Manager heeft op zijn minst zes jaar ervaring als accountmanager en heeft minimaal twee jaar een klein team aangestuurd. Zij/hij is bij uitstek een coachende leider, die goed kan omgaan met een team dat bestaat uit verschillende leeftijden, opleidingsachtergronden en expertiseniveaus. Zij/hij is bekend met B2B-omgevingen waar relaties een belangrijke rol spelen en waar de geleverde diensten of producten een technologische component hebben. Een succesvolle Sales Manager krijgt de kans om snel door te groeien binnen een leidende commerciële functie op BU-niveau. ■



“Dit is een relatiebusiness. De Sales Manager snapt deze dynamiek en helpt het team optimale resultaten te behalen door huidige klanten dichtbij te houden en bij nieuwe klanten het vertrouwen te winnen.”

**Matthias Herrebosch,
Managing Director Environment Benelux**

Interesse?

Eurofins werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Marc Mohr via marcmohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.