

Vacature bij Knauf

Sales Director

KNAUF



TOP OF MINDS

Executive Search

Knauf Nederland is marktleider in de bouw- en afbouwsector met een sterk merk en een breed productportfolio, van stukadoorsgipsen tot prefab-systemen. De markt verandert: aannemers, architecten en distributeurs verwachten een commerciële partner die meedenkt in de hele bouwkolom. De Sales Director geeft die transitie vorm en zet de nieuwe commerciële organisatie neer die daarbij past.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 12 jaar commerciële ervaring
- Eindverantwoordelijk geweest voor key accounts en salesteams
- Al eerder een salesorganisatie opgebouwd of heringericht
- Beweegt comfortabel tussen mkb-klienten en corporate key accounts
- Datagedreven
- Hands-on ervaring met CRM-aansturing (Salesforce of vergelijkbaar)
- Achtergrond in een internationale matrixorganisatie met meerdere rapportagelijnen

 **Utrecht**



Over Knauf

In 1932 richtten de broers en mijnbouwkundig ingenieurs Karl en Alfons Knauf het gelijknamige bedrijf op. Vandaag de dag is Knauf een van de grootste producenten van bouwmaterialen ter wereld, met een omzet die de afgelopen vijf jaar steeg van zeven naar zestien miljard euro. Die stijging kwam tot stand door zowel autonome groei als overnames, zoals USG in de VS en Borado in Azië. Het bedrijf is nog altijd in handen van de oprichtersfamilie, en dat is terug te zien in de ondernemende, betrokken cultuur.

Knauf produceert gips en multi-material isolatiematerialen en brengt deze naar de markt als lichtgewicht wand-, plafond- en vloersystemen. In Nederland kent vrijwel iedere consument het merk vanwege de sterke positie in stukadoorsgipsen. Daarnaast is Knauf Nederland koploper op het gebied van prefab en modulair bouwen. Die brede portefeuille stelt het bedrijf in staat om als partner mee te denken met aannemers en architecten, via prefab-modules, BIM-integraties en ondersteuning bij bestekontwikkeling.

Wereldwijd werken meer dan 43.000 mensen voor Knauf. In Nederland heeft het bedrijf zo'n tweehonderd medewerkers, verspreid over productie, distributie en commerciële teams. De organisatie is bewust plat ingericht: marketing, sales en operatie werken nauw samen en het senior management is hands-on betrokken bij de dagelijkse praktijk. Dat zorgt voor wendbaarheid en pragmatisme. Sinds 2026 is Knauf Nederland onderdeel van een EMEA-structuur, met behoud van de lokale autonomie.





Vacature

Sales Director

Knauf Nederland staat commercieel voor een volgende stap. Montagebedrijven professionaliseren, en aannemers en architecten verwachten meer inhoudelijke betrokkenheid bij ontwerp en uitvoerbaarheid. Daar past een andere commerciële aanpak bij dan de organisatie tot nu toe heeft gehanteerd.

In die nieuwe aanpak wordt key accountmanagement opgeschaald en worden grote distributeurs als volwaardige partners bediend. Knauf bedient partijen die qua aankoopgedrag en besluitvorming sterk van elkaar verschillen: de uitvoerende stukadoor vraagt een andere benadering dan een corporate key account waar meerdere stakeholders aan tafel zitten. De Sales Director zorgt ervoor dat beide kanten van de markt op de juiste manier bediend worden.

Parallel daaraan leert de organisatie werken met focusklanten, datagedreven tijdsallocatie en Salesforce als sturingsinstrument. De field sales teams in de regio's krijgen duidelijkere kaders en betere ondersteuning, afgestemd op de dynamiek van de verschillende marktsegmenten.

Team en organisatiestructuur

Het team bestaat uit drie sales managers, een key accountmanager prefab en een sales controller. Daarmee is de functie eindverantwoordelijk voor de volledige salesorganisatie: het commerciële team dat distributie via grote vakhandel- en retailorganisaties combineert met een brede laag kleinere lokale partijen, en het projectenteam dat aannemers, montagebedrijven en specificerende partijen zoals architecten en lokale partners bedient. Zelf rapporteert de functie rechtstreeks aan Managing Director Rob van Groningen.

De Sales Director werkt nauw samen met de recent gestarte Marketing Director, met wie zij/hij tevens in het MT zit. Marketing definieert segmenten, proposities en KPI's op volume, prijs en omzet; het salesteam vertaalt dat vervolgens naar klantaanpak en uitvoering. Daarbij is er volop ruimte om structuur, mid-management en teamsamenstelling opnieuw in te richten.

“ *Knauf heeft een sterk merk, een gezonde omzet en een uitstekend product. Alle randvoorwaarden voor verdere groei zijn aanwezig. Waar we nu behoefte aan hebben, is een Sales Director die de organisatie opbouwt om die groeikansen te verzilveren. Van producten verkopen naar proposities en serviceconcepten aanbieden: dat is de transformatie waar we nu in zitten.*”

▪ Rob van Groningen, Managing Director

Een commercieel leider die zich comfortabel beweegt in zowel het mkb- als het corporate segment, heeft een duidelijke voorsprong. Die ervaring met meerdere klantsegmenten weegt zwaar, net als een achtergrond in een omgeving van vergelijkbare complexiteit en een gedistribueerde marktstructuur. Ervaring in de bouwsector is daarentegen minder belangrijk. Daarnaast is organisatiesensitiviteit een belangrijke eigenschap. Voor een ondernemende Sales Director met de juiste skillset biedt deze rol een breed mandaat en de mogelijkheid om de commerciële motor van een marktleider opnieuw in te richten.





Interesse?

Knauf 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.



TOP OF MINDS
Executive Search