

## Junior Area Sales Manager (M/V)

40 uur per week (1,0 fte)

Illuxtron volgt wereldwijde LED-technologie op de voet en gaat verder: we dragen eigen innovatieve oplossingen aan, toegesneden op individuele wensen. Als geen ander weten wij dat flexibele en kosteneffectieve producten nodig zijn om in te kunnen spelen op de snel veranderende productmix en volume-eisen in de verlichtingsindustrie. Met ons team zorgen wij ervoor dat onze kwalitatief hoogwaardige producten door heel Europa en daarbuiten verdeeld worden; doorgaans vanuit onze vestiging in Vlissingen.

Ter versterking van ons Salesteam zijn we op zoek naar een **Junior Area Sales Manager**.

Als Junior Area Sales Manager word jij verantwoordelijk voor het uitbouwen van de verkoop voor led-verlichtingsproducten van de merken Illuxtron en Eyeleds in de toegewezen regio. Daarbij hoort verantwoordelijkheid voor de omzet en marge in het gebied en het faciliteren en optimaliseren van het partnerschap tussen Illuxtron International en de klanten en distributeurs. Je zorgt dat klanten en distributeurs optimaal zijn gemotiveerd en uitgerust om de positie van Illuxtron International in hun marktgebied verder uit te bouwen. Hierbij worden de belangen van alle partijen in het oog gehouden. Daartoe bezoek je met regelmaat de klanten en distributeurs. Ook ben je te vinden op beurzen om marktkennis op te doen en onderhoud je het contact met klanten.

Bij deze functie hoort een inwerktraject van tenminste drie maanden op de binnendienst, zodat de je zowel producten van Illuxtron en Eyeleds, als de klanten in het toegewezen afzetgebied op voorhand goed leert kennen.

### Taken:

- Het verzorgen van de sales en aftersales van led-verlichtingsproducten;
- Het geven van betrouwbaar advies aan klanten/distributeurs op het gebied van lichttechniek;
- Het genereren van omzet en marge in het toegewezen afzetgebied;
- Het realiseren en bewaken van het verkoopbudget;
- Het in samenwerking met de binnendienst opstellen van offertes;
- Het opbouwen en onderhouden van duurzame klantrelaties;
- Het begeleiden, ondersteunen en adviseren van klanten/distributeurs bij (ontwikkeling van) sales activiteiten;
- Het regelmatig bezoeken van klanten/distributeurs op locatie;
- Het opstellen van bezoeksverslagen en deze rapporteren;
- Het verzorgen van communicatie tussen Illuxtron International en de klant/distributeur.

### Je beschikt over:

- Een hbo diploma;
- Kennis en ervaring van MS Office en ERP-systemen (bij voorkeur Exact Globe i.c.m. Synergy);
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal.

### Dit ben jij:

- Je beschikt over een marktgerichte instelling en een commerciële drive;
- Je bent ambitieus, toont inzet en werkt resultaatgericht;
- Je beschikt over sterke contactuele vaardigheden;
- Je bent in staat netwerken op te bouwen en te onderhouden;
- Je denkt klant- en servicegericht en kan goed onderhandelen;
- Je bent assertief en goed in staat te overtuigen;
- Je kunt zowel goed in teamverband als zelfstandig werken;
- Je bent integer en representatief;
- Je bent bereid om minimaal 80% van de tijd te reizen binnen Nederland en eventueel in overleg later binnen andere afzetgebieden in Europa.

### Wij bieden:

- Een verantwoordelijke, uitdagende en veelzijdige functie;
- Ruimte om jezelf verder te ontwikkelen;
- Een inwerktraject van minimaal drie maanden op de binnendienst;
- Goede arbeidsvoorwaarden.

Ben jij degene die wij zoeken? Overtuig ons! Stuur je motivatiebrief en jouw CV voor 10 augustus 2019 naar [hr@illuxtron.com](mailto:hr@illuxtron.com).

*Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.*