

Ben jij de peoplemanager die het beste uit zijn salesteam haalt, met een grote glimlach naar huis gaat als je met je team de salestargets overtreft en op strategisch niveau meedenkt en werkt aan de organisatiedoelen?

SALES MANAGER

Solliciteer direct!



Zwolle



40 uur per week

Jouw functie

Als sales manager ben je primair verantwoordelijk voor het bepalen en behalen van de commerciële doelstellingen binnen district oost van GLS Netherlands. Je geeft resultaatgericht en op inspirerende en coachende wijze leiding aan een team van binnen- en buitendienst verkoopmedewerkers (11 FTE in totaal). Je blijft zelf ook graag in verbinding staan met bestaande en nieuwe klanten. Hierbij streef je naar een partnership waarmee je de klant de mogelijkheid biedt optimaal gebruik te maken van de verschillende diensten die GLS aanbiedt. Je rapporteert aan de district manager voor wie je een goede sparringpartner bent, je bent lid van het District Management Team en maakt onderdeel uit van het landelijke Commercieel Management Overleg.

Verantwoordelijkheden

Vertalen van de strategische doelstellingen van GLS Netherlands naar een personeels- en verkoopplan voor het salesteam van het district. Vanzelfsprekend lever je een proactieve bijdrage vanuit commercieel perspectief aan de totstandkoming van de strategische doelstellingen.

- Opstellen van omzetprognoses voor het district, op basis van markt- en concurrentie informatie.
- Het analyseren van volume- en klantontwikkelingen binnen het district en het daarop afstellen van de verkoopinspanning en het te hanteren prijsbeleid.
- Met jouw salesteam zorgen en borgen dat resultaten worden gehaald, waarbij je zowel de individuele medewerker als het team motiveert, coacht en faciliteert om zo het beste uit zichzelf te halen.
- Bewaken, rapporteren en (bij)sturen van het proces tot actieve klantrelaties (van prospect tot klant) op basis van ken- en stuurgetallen met behulp van het CRM systeem (SuperOffice)
- Vertalen van de strategische doelstellingen van GLS Netherlands naar een personeels- en verkoopplan voor het salesteam van het district.

Wie ben jij?

- Resultaatgericht, ambitieus, beïnvloedingsvaardig en eigenaarschap zijn belangrijke kernkwaliteiten om in deze functie succesvol te zijn.
- Je bent een inspirerende coach met goed ontwikkelde leidinggevende skills.
- Op zowel strategisch en analytisch niveau ben je in staat om de grote lijnen te zien, vast te houden én deze te vertalen naar concrete plannen.

Wat breng jij mee?

- hbo werk- en denkniveau.
- Effectief communiceren - in woord en geschrift - kunt u op alle niveaus, zowel met het salesteam, het management en klanten tot en met het hoogste directieniveau (Nederlands en Engels).
- Bij voorkeur woonachtig in de driehoek Amersfoort – Zwolle – Nijmegen.

GLS biedt jou:

- De kans om je opgedane kennis toe te passen (en uit te breiden) in de praktijk;
- Een uitdagende en dynamische functie binnen onze groeiende organisatie;
- Bij ons is er ruimte voor eigen inbreng, persoonlijke ontwikkeling en zelfontplooiing. Goede initiatieven worden binnen GLS gesteund;
- Uitstekende arbeidsvoorwaarden.

Heb je interesse?

Sollicitaties met uitgebreide motivatie en CV kunnen per e-mail worden gestuurd aan: sollicitatie@gls-netherlands.com. Voor nadere inhoudelijke informatie over deze functie kan telefonisch contact worden opgenomen met de heer Sietse Rienewerf (District manager) op telefoonnummer 06-113 11 500. Een assessment kan deel uitmaken van de sollicitatieprocedure.

Over GLS – Persoonlijk, proactief, professioneel en positief

GLS is een van de meest toonaangevende logistiek dienstverleners in Nederland. De wereld van pakketdistributie is volop in beweging en groeit. Wil jij samen met ons groeien? Bij GLS krijgen medewerkers de ruimte voor eigen inbreng en ondernemerschap in een professionele organisatie. Met onze collega's dragen wij zorg voor het leveren van miljoenen pakketten op jaarbasis vanuit onze 16 locaties in Nederland. Samen gaan we voor kwaliteit. ***We deliver, together!***

Bekijk ook onze [bedrijfsfilm](#) om een indruk te krijgen van onze organisatie en dienstverlening.
Commerciële acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt beslist niet op prijs gesteld.