

KBM Affilips B.V. in Oss is de internationale marketing- en verkooporganisatie van de KBM Affilips groep. Deze groep houdt zich bezig met de productie en verkoop van bijzondere metaallegeringen (zgn. voorlegeringen/master alloys), die als halffabrikaat in de metaalverwerkende industrie worden toegepast en zo uiteindelijk terecht komen in vrijwel alle metaalproducten die de consument in handen krijgt. Klanten bevinden zich wereldwijd in meer dan 80 landen in o.a. de automotive sector, de vliegtuig- en civiele bouw en in de verpakings- en voedingsmiddelenindustrie, met aansprekende namen als Airbus, Aleris, BMW, Constellium, Daimler, Gartner, Grohe, Hydro, Mitsubishi, VW enz. De productie vindt plaats in onze fabrieken in Delfzijl (NL), Tienen (B) en Oss (NL). KBM Affilips heeft de positie van marktleider op wereldniveau.

Om aan de groeiende vraag naar KBM Affilips producten te voldoen zijn wij voor de vestiging in Tienen op zoek naar een:

Area Sales Manager – Midden/Verre Oosten

(Internationale functie / Commercie en Techniek / Business to Business)

Business-to-Business, sales topsport

- Je bent verantwoordelijk voor het beheren en verder uitbouwen van de marktpositie van KBM Affilips in het Midden en Verre Oosten. Je richt je daar op de metaalmarkt, rechtstreeks of samen met lokale agenten.
- Je verzorgt de sales van A tot Z; van het leggen van eerste contacten, het opmaken en opvolgen van offertes en verkoopcontracten tot en met de nazorg.
- Hierbij ligt je focus op het beheren van het bestaande klantenbestand en het bestendigen van de langetermijnrelaties.
- Daarnaast ben je actief bezig met prospectie om nieuwe kansen te herkennen en verder te ontwikkelen.
- Je kunt rekenen op de ondersteuning van de commerciële binnendienst voor de dagelijkse business en neemt de complexe projecten voor eigen rekening.
- Je bent zelf verantwoordelijk voor het opstellen van verkoopplannen en je doet er alles aan om deze in de praktijk te verwezenlijken.
- Je werkt vanuit het kantoor te Tienen en verblijft tot 25% van je tijd in het buitenland.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Director.
- Je succesfactoren zijn drive, expertise, creativiteit, passie en een sterke wil tot slagen.

Relatiebouwer met winnaarsmentaliteit

- Je hebt een afgeronde opleiding op minimaal HBO niveau, bijvoorbeeld studierichting CE, IB of technisch.
- Je hebt affiniteit met internationale sales in een technische omgeving.
- Je kunt vlot contacten leggen op alle niveaus bij je klanten.
- Je hebt passie en drive voor je job en je neemt mensen moeiteloos mee in je verhaal.
- Je hebt een breed wereldbeeld, bent nieuwsgierig en creatief.
- Je spreekt vlot Nederlands en Engels, andere talen kunnen een welkome aanvulling zijn.

Resultaat én inspanning worden beloond

- KBM Affilips biedt je een uitdagende functie met veel autonomie en verantwoordelijkheid.
- Je komt terecht in een solide familiebedrijf met een langetermijnvisie en een sterke teamgeest.
- Er heerst een directe, no-nonsense cultuur met een open en transparante communicatie.
- Er is ruimte voor initiatief en je creativiteit wordt zéér op prijs gesteld.
- Je kunt rekenen op een uitstekend salarispakket.

Interesse ? Stuur je motivatie en CV naar Mevr. Katrien Vanelderden, emailadres: KvanElderden@affilips.com