

Aturis is een landelijke dienstverlener op het gebied van IT voor de bibliotheeksector. Aturis biedt een compleet pakket producten en diensten dat naadloos aansluit bij de IT behoefte van bibliotheken.

Op korte termijn zijn wij op zoek naar een

Salesmanager (36 uur)

voor een periode van in eerste instantie één jaar met een proeftijd van twee maanden. Bij gebleken geschiktheid bestaat de mogelijkheid van een vast dienstverband.

Als salesmanager ben je verantwoordelijk voor het behalen van resultaten op een breed en divers gebied. Het gehele proces van marketing, sales, onderhouden en uitbreiden van relaties tot uiteindelijke oplevering van product en dienstverlening valt onder jouw (eind)verantwoordelijkheid. Je hebt dan ook de dagelijkse leiding over de medewerkers van Aturis. Je beschikt over actuele kennis van markt- en IT ontwikkelingen. Je hebt visie en ziet kansen en mogelijkheden. Met je doorzettingsvermogen en je bewustzijn van kwaliteit zet je samen een succesvol Aturis neer.

Voor uitgebreide informatie www.aturis.nl en het functieprofiel www.blauwebrug.nl

Nieuwsgierig?

Neem contact op het dhr. E. Poortman 0548-634568 of per e-mail: emiel.poortman@aturis.nl

Solliciteren?

U kunt uw sollicitatie tot uiterlijk 31 januari a.s. bij voorkeur per e-mail richten aan: fatma.yuksel@blauwebrug.nl

Blauwe Brug is hét facilitair bedrijf van de Rijnbrink Groep, waar ook Aturis deel vanuit maakt. Zij levert facilitaire en consultancy diensten op het gebied van P&O, Financiën en IT. Blauwe Brug verzorgt de werving- en selectieprocedure voor deze vacature.

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.

Functieprofiel Salesmanager

Functiedoel

Aturis is een toonaangevende en onafhankelijk specialist op het gebied van ICT-oplossingen, automatische identificatie en toegangscontrole. Onze specialisten ontwerpen, bouwen en onderhouden integrale oplossingen voor logistieke toepassingen. We maken hierbij gebruik van de meest geavanceerde technieken op het gebied van RFID en ICT. Aturis is onderdeel van de Rijnbrinkgroep.

De salesmanager is binnen de doelstelling verantwoordelijk voor het behalen van resultaten op de volgende gebieden:

1. relatiebeheer
2. accountmanager
3. marketing
4. dienstverlening
5. overig

Functieomschrijving

De salesmanager is verantwoordelijk voor:

- de sales, after sales en marketing;
- het overdragen van inhoudelijke productinformatie aan de klant en het overdragen van kennis;
- het opbouwen en onderhouden van contacten;
- Volgt de markt en vertaalt innovaties binnen het vakgebied naar het management;
- Zorgt voor de aansturing van het bedrijfsproces.

Organisatorische positie

De salesmanager geeft operationeel leiding aan medewerkers van Aturis.

De salesmanager ontvangt leiding van de directeur Aturis.

Externe en interne contacten

Onderhoudt contacten met externe klanten t.b.v. de overdracht van inhoudelijke productinformatie en kennis.

Het opbouwen en onderhouden van contacten met klanten.

Onderhoudt functiegericht contact met de consultants binnen de Rijnbrinkgroep

Heeft regelmatig overleg met toeleveranciers om innovaties e.d. door te laten voeren binnen de productrange.

Resultaatgebied 1: Relatiebeheer

De salesmanager is verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van de relaties met bestaande opdrachtgevers en potentiële klanten. Primair gaat het hier om het onderhouden en uitbreiden van de afzetmarkt voor producten van Aturis, waarbij tevens aandacht is voor de mogelijkheden die dit met zich meebrengt voor de Rijnbrinkgroep als geheel.

Resultaatgebied 2: Accountmanagement

Als accountmanager is de medewerker eind verantwoordelijk voor het uitleveren van de producten. De medewerker is verantwoordelijk voor de oplevering van het project en stuurt hiertoe de projectleider aan. De medewerker is verantwoordelijk voor het behalen van de vastgestelde omzetdoelen.

Resultaatgebied 3: Marketing

De medewerker is verantwoordelijk voor het opzetten en realiseren van het marketingbeleid van Aturis.

Resultaatgebied 4: Dienstverlening

De salesmanager is verantwoordelijk voor de verzorging en goede afwikkeling van contracten. De daarbij behorende debiteuren en crediteurenadministratie worden uitgevoerd onder verantwoordelijkheid van de medewerker.

Resultaatgebied 5: Overig

De salesmanager zorgt voor het opstellen en genereren van tussenrapporten en informeert de directeur en periodiek de Raad van Bestuur.

De salesmanager doet voorstellen en geeft advies voor productverbetering en verdere ontwikkeling van Aturis.

De salesmanager geeft dagelijks leiding aan de medewerkers binnen Aturis.

Kennis

Werk- en denkniveau

- HBO

Overige kenniseisen

- HEAO CE, of vergelijkbaar
- Nima A
- Nima B
- Actueel kennis van IT-ontwikkelingen

Vaardigheden

- ervaring met sales en marketing
- opstellen van management en organisatie/ontwikkelingsconcepten
- ervaring met projectmanagement
- overdragen van kennis
- communicatieve vaardigheden zowel schriftelijk als mondeling.
- Office, Windowapplicaties

Persoonskenmerken

- besluitvaardig
- probleemoplossend vermogen
- inventiviteit
- verantwoordelijkheid
- zelfstandigheid
- flexibiliteit
- stabiliteit
- doorzettingsvermogen
- klantgericht
- kwaliteitsbewustzijn