

Onze klant is een internationale speler op het vlak van logistieke en maritieme dienstverlening met hoofdkantoor in de haven van Antwerpen. Het bedrijf is actief in 20 landen en stelt wereldwijd meer dan 1.000 werknemers tewerk. Het bedrijf heeft zich in de loop der jaren gespecialiseerd in het vertegenwoordigen van scheepvaartlijnen die conventionele goederen vervoeren al dan niet in combinatie met rollend materiaal en containers. Naast het vervoeren van containers, heeft onze klant een uitstekende expertise opgebouwd in het transporteren van “break bulk” en “projectlading” (alles wat niet in een container past, zoals o.a. helikopters, grote buizen, onderdelen van fabrieken). Teneinde deze business verder te ontwikkelen, is men momenteel op zoek naar een:

SALES MANAGER BREAK BULK / PROJECT CARGO

Uw Toegevoegde Waarde:

Als doorwinterde sales professional, met een uitstekende kennis van het verschepen van stuk- en bulkgoederen, staat u in voor de verdere uitbouw en professionalisering van de divisie Break Bulk / Project Cargo.

Hierbij zijn uw voornaamste taken en verantwoordelijkheden:

- In lijn met de bedrijfsstrategie stelt u een performant business plan op dat u in staat stelt om het marktaandeel en de rendabiliteit van de divisie “break bulk” / “project cargo” te maximaliseren;
- Vertrekkend vanuit de “unique selling propositions” bepaalt u marktsegmenten (niches) waarbinnen u de logistieke diensten weet te positioneren en te verkopen op “decision making”-level. Actieve prospectie, bezoek en deelname aan vakbeurzen en het uitrollen van marketingacties binnen Europa zijn hiervoor noodzakelijk.
- Leads die gegenereerd worden door het lokale en het internationale netwerk worden door u persoonlijk behandeld en opgevolgd;
- U reist regelmatig binnen Europe (25 à 30%) en fungeert als “single point of contact” voor strategische Key Accounts;
- U rapporteert aan de General Manager en stuurt een team van 10 medewerkers aan (back & front office medewerkers). Daarnaast werkt u nauw samen met de Global Director Break Bulk / Project Cargo, aan wie u ‘dotted line’ rapporteert.

Uw Profiel:

- U genoot een bedrijfseconomische opleiding, eventueel aangevuld met bijkomende specialisatie in Maritiem Transport en/of Supply Chain Management;
- U heeft minstens 7 jaar ervaring binnen de verkoop en/of verscheping van “break bulk” en “project cargo”;
- U kan een bewezen trackrecord binnen een maritieme context voorleggen (agentuur, international forwarding, scheepvaart, shipping,...) waarbij u zowel commerciële als strategische successen boekte;
- U slaagt er in autonoom een klantenportefeuille uit te bouwen en weet deuren te openen bij strategische prospects op “decision making level”;

- U bent een “no nonsense” manager met een gezonde dosis ambitie en resultaatsgedrevenheid. Organisatietalent, analytisch denkvermogen en leiderschap zijn uw dagelijkse werkinstrumenten. U bent een communicatieve teamplayer, met visie, daadkracht en u bent besluitvaardig;
- U houdt van internationale contacten met mensen uit verschillende culturen en u bent bereid regelmatig internationaal te reizen (25 à 30%);
- U spreekt vlot Engels. Kennis van Frans, Duits en Nederlands is een troef.

Ons Aanbod:

U komt terecht in een “ondernemende” en “innovatieve” bedrijfscultuur, waarbij u uw internationale ambities kan botvieren. In deze job heeft u impact op de bedrijfsresultaten en draagt u een hoge verantwoordelijkheid waarvoor u de noodzakelijke autonomie en middelen worden aangeboden. Uiteraard staat hier een competitief salarispakket tegenover, in lijn met uw toegevoegde waarde.

Interesse?

Stuur uw CV naar info@altior.be ter attentie van Christoph Leenknecht. U mag rekenen op een snelle en discrete behandeling van uw kandidatuur. Voor bijkomende informatie kan u ons contacteren op het nummer ++32(0)56/62.26.30.