



WIL JIJ ONZE HORIZON VERBREDEN?

Over ons

De Boer Staal en De Boer Snijbedrijf zijn gevestigd in Uitgeest en werken nauw samen. De kracht van onze bedrijven zit in onze circa 50 medewerkers. Werkgeluk is belangrijk en daarom investeren wij in opleiding en ontwikkeling. Ook investeren wij continu in vernieuwing van het productieproces en zorg voor het milieu. Wij zijn ISO 9001 gecertificeerd, voldoen aan MVO ISO 26000 en hebben veiligheid permanent op de agenda staan.

De Boer Staal is een gerenommeerde groothandel die wereldwijd actief is in de handel en de bewerking van staal, met name in de scheepsbouw, offshore en machinebouw. De Boer Snijbedrijf is gespecialiseerd in het snijden van staal en RVS in elke gewenste vorm en levert autogeen, plasma of laser gesneden snijwerk in dikte variërend van 0,5 tot 750mm. De Boer Snijbedrijf levert ook gecertificeerd snijwerk.

De Boer Staal en De Boer Snijbedrijf focussen op one-stop-shopping. Wij hebben alles onder één dak: een ruime hoeveelheid plaatstaal en (Holland) profielen, specialistische snij- en vormcapaciteiten én het stralen en coaten van staal. Wij leveren ook complete scheepsbouwpakketten op maat.

Wij zijn een resultaatgerichte organisatie waarin onze klanten centraal staan. Meedenken met de klant, adviseren van de juiste kwaliteit staal en staalbewerking, leverbetrouwbaarheid, flexibiliteit en professionaliteit staan bij ons hoog in het vaandel en komen terug in onze missie "you build, we supply".

De Boer Staal maakt deel uit van de Business Unit Staal- en staalbewerking van ROTO. De andere kernactiviteiten van ROTO zijn ondergebracht in de Business Units Roostertechnologie, Oppervlaktebehandeling en Zinkrecycling.

Ter versterking van ons commercieel team, zijn wij op zoek naar een

commercieel manager

Als commercieel manager ben jij het eerste aanspreekpunt van de klant. Omdat jouw succes grotendeels afhankelijk is van een hoge gunfactor zul je - steeds - een langdurige relatie moeten opbouwen met de klant. Bovendien is het van belang de markt te verkennen om jezelf goed te kunnen positioneren en profileren. Uiteraard zul je regelmatig onderweg zijn, wat maakt dat je geduld en doorzettingsvermogen veelvuldig op de proef worden gesteld.

Je taken en verantwoordelijkheden:

- verantwoordelijk voor business development en accountmanagement
- aanboren van nieuwe kanalen / klanten voor de verkoop van plaatstaal en profielen, specialistisch snijwerk en complete bouwpakketten voor onder andere scheepswerven, offshoring en machinebouw
- opbouwen en onderhouden van contacten met zowel nieuwe als bestaande klanten en relaties
- adviseren van klanten over de juiste kwaliteit staal en staalbewerking
- op de hoogte zijn en blijven van (prijz)ontwikkelingen in de markt zodat je jezelf goed kunt positioneren en profileren en vroegtijdig te anticiperen
- verwerken, calculeren, uitbrengen en opvolgen van offertes
- onderdeel van het commercieel team met twee andere collega's
- mede verantwoordelijk voor het commercieel resultaat
- in deze rol rapporteer je aan de algemeen directeur

Je profiel:

- een afgeronde HBO-opleiding op commercieel en/of technisch bedrijfskundig gebied (bij voorkeur werktuigbouwkunde)
- minimaal 5 tot 10 jaar ervaring in een soortgelijke internationale functie; je kunt omgaan met industriële verkoopstructuren in een B2B omgeving
- affiniteit met de staalhandel, machinebouw, offshore of professionele scheepsbouw
- verantwoordelijk, betrouwbaar en zorgvuldig
- sterke commerciële drive
- pionier met geduld en doorzettingsvermogen
- open persoonlijkheid met klantgerichte instelling die denkt in kansen en oplossingen
- kan zelfstandig en in teamverband werken
- duidelijke en positieve wijze van communiceren
- uitstekende kennis van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift. Duits is een pre
- bekend met de bijbehorende spelregels over kredietwaardigheid en het maken van betalingsafspraken

Wij bieden je:

- een mensgerichte organisatie met een prettige en collegiale sfeer
- een zelfstandige en verantwoordelijke (internationale) functie bij een toonaangevende speler in de markt met veel mogelijkheden om eigen initiatieven te ontwikkelen
- ruimte tot verdere persoonlijke ontwikkeling en het volgen van opleidingen
- een goed salaris en uitstekende arbeidsvoorwaarden: CAO Metaal & Techniek, studiekosten- en winstdelingsregeling.
- bij gebleken geschiktheid bieden wij je een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd aan

Voor aanvullende informatie over de vacature kun je contact opnemen met Brendon Beumer, algemeen directeur, via +31 251 36 22 00 of bezoek onze website www.deboerstaal.nl.

Ben jij de internationaal commercieel manager die wij zoeken?

Aarzel dan niet en stuur je sollicitatie met motivatie en uitgebreid CV naar j.vet@deboerstaal.nl



onderdeel van



Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld