

Landes High End Machining B.V. in Emmen is gespecialiseerd in het fijnmechanisch verspanen voor de hightech industrie. In nauwe samenwerking met de klant realiseert zij precisieoplossingen voor onder andere producenten van medische apparatuur en toepassingen binnen de sensortechnologie, procesindustrie, lucht- en ruimtevaartindustrie en de halfgeleiderindustrie. Stuk voor stuk markten waar Landes aan de hoogste eisen qua kwaliteit, veiligheid, traceability en leverbetrouwbaarheid moet voldoen.

Met ruim 50 medewerkers en een zeer modern machinepark met geautomatiseerde CNC-machines en robotica voegt Landes dagelijks waarde toe door het verspanen en het vervaardigen van zeer complexe draai- en freesproducten. De nadruk ligt hierbij op het vervaardigen van producten uit aluminium, hoog gelegerde staalsoorten en titanium. Het toch al moderne machinepark is onlangs zelfs uitgebreid met vier nieuwe ultramoderne 5- en 3-assige machines en 2 nieuwe robots.

Het sterk groeiende en financieel gezonde Landes richt zich voornamelijk op seriematige en repeterende productie waarbij processen zo veel mogelijk geautomatiseerd verlopen. De processen zijn ISO 9001-2015 en AS 9100D gecertificeerd; het credo is al bijna 30 jaar 'never compromise quality'. Zie ook www.landes.nl.

Sales Manager

Technologisch hoogstaande fijnmechanische oplossingen - complexe sales cycli

De uitdaging bij Landes High End Machining

De markt van Landes kent een complexe sales cyclus. Je hebt immers veel technologische knowhow en marktkennis nodig voordat potentiële klanten duurzaam voor jouw oplossingen kiezen. Als jij die lange adem hebt en een gedegen precisieoplossing kunt bieden, is er echter sprake van meerjarige samenwerkingen.

Binnen de zeer interessante nichemarkt van Landes, breng je potentiële klanten in kaart waar je gezien het specialisme van fijnmechanische precisietechniek een meerjarige samenwerking mee weet op te bouwen. Je behartigt deels een bestaande portefeuille, die je weet uit te bouwen met nieuwe relaties die binnen de focus van Landes vallen. Je brengt offertes uit, die veelal bestaan uit een technisch innovatieve oplossing tegen een concurrerende prijsstelling. Zowel bij de klant als intern heb je je verdiept in jouw oplossing en specificaties, je blijft gedurende het gehele proces nauw betrokken bij de klant en het proces. Ongeveer de helft van jouw tijd bereid je marktwerkingen en offertes voor. De andere helft ben je op klantbezoek, geef je inhoudelijke onderbouwde presentaties en pitches, ben je aanwezig op beurzen of anderszins commercieel / marketingtechnisch actief. Je bent even zelfredzaam als zelfstartend, maar krijgt gedegen ondersteuning vanuit het verkoopteam en backoffice. Je rapporteert aan de Managing Director, die jouw coach en sparringpartner qua sales is.

Het ideaalprofiel

- Vanuit jouw technische HBO opleiding, bijvoorbeeld WTB, ben je je zowel qua cursussen als werkervaring gaan bekwamen als (technisch) sales professional.
- Meerjarige sales-ervaring in het vermarkten van complexe technische oplossingen, bij voorkeur in de fijnmechanische metaalbewerking / productie van apparatuur.
- Een bestaand netwerk is meer dan welkom, het helpt je om snel je weg te vinden binnen deze nichemarkt.
- Je beheerst de Nederlandse, Duitse en Engelse taal in woord en geschrift.
- Je bent communicatief vaardig en legt makkelijk contacten op diverse niveaus binnen organisaties, zowel acquirierend als relatieonderhoudend.
- Het ambulante karakter en feit dat je soms enkele dagen (veelal binnen Europa) reist, passen in jouw levensfase.

Tegenover dit ideaalprofiel stelt Landes een verantwoordelijke en uitdagende baan in het vooruitzicht met veel vrijheid in internationaal zakendoen binnen een technisch geavanceerde context. Dit naast een goed basissalaris en uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden zoals een prettige reisauto, telefoon en notebook.

Interesse in Landes High End Machining?

Spreekt de functie je aan en voldoe je aan het gestelde profiel? Dan zijn wij benieuwd naar jouw cv en motivatie. Je kunt je hiervoor (vertrouwelijk) richten tot ASBR YouManagement, Edwin Klomp via vacature@asbr.nl. Voor vragen of een toelichting kun je desgewenst bellen naar 088-1260440, of na kantoortijd op 06-55194295.

