



Tell the world we're coming their way!

Lift-Tex Heavy Lift Slings is een internationaal opererende, innovatieve en toonaangevende producent van synthetische hijsmiddelen met als zelfstandig merk "**Extreema**". Als dynamisch bedrijf met vele jaren ervaring en een dealernetwerk in meer dan 40 landen, zijn we een belangrijke speler op de nationale en internationale markt. Dankzij onze kwalitatief hoogwaardige technologische hijsstroppen, de continue productontwikkeling en de korte levertijden weten steeds meer klanten ons te vinden.

Kijk voor meer informatie ook op www.lift-tex.nl en www.extreemasoftslings.com of kijk naar video's op YouTube zoals https://www.youtube.com/watch?v=PEXDnd9K_m4 of <https://www.youtube.com/watch?v=4hls5PoC5wQ>

Meer dan 90% van de producten van Lift-Tex gaat naar het buitenland maar het wordt geproduceerd op onze productielocatie in Tolbert (Groningen). Dus "made in Holland" maar wel met een internationaal team. Ook onze Engineering en Sales werkt trouwens vanuit dezelfde locatie. Voor een toekomstige vervanging van onze zeer ervaren "senior" maar in eerste instantie gewoon als uitbreiding van het team zoeken we een enthousiaste en gedreven

International Sales Manager

Groningen, (32-40 uur)

Met als motto "*Tell the world we're coming their way*" zal je belangrijkste doel zal zijn om Lift-Tex en specifiek ons merk **Extreema**® steeds meer op de internationale kaart van zware synthetische hijsmiddelen te zetten.

Om kennis en ervaring op te doen in ons specifieke werkveld en onze bijzondere producten, de uitdagende markten en het soort klanten goed te leren kennen, zal je eerst een uitgebreide interne training krijgen.

Onder begeleiding van een ervaren International Sales Manager ga je vervolgens de internationale markt verkennen en acquisitieprojecten opstarten. Verder ga je met behulp van de opgedane kennis verkoopkansen signaleren en proberen deze om te zetten in verkoopkansen. Deze kansen weet je vervolgens weer te vertalen naar concrete acties die je zelf initieert en die je met behulp van het salesteam verder succesvol tot uitvoering brengt. Tevens ga je eindgebruikers bezoeken, enthousiasmeren en motiveren om de producten van Lift-Tex te gaan gebruiken of het gebruik er van uit te bouwen.

Als International Sales Manager heb je je basis in Tolbert/Groningen en werk je de eerste periode vooral op kantoor. Zodra je voldoende kennis en ervaring opgedaan hebt, ga je regelmatig reizen en pionieren in binnen- en buitenland.

Naast een warme ontvangst biedt Lift-Tex jou

- een bij opleiding/kennis/ervaring passend startsalaris en ruimte om door te groeien
- bedrijfsauto en overige hulpmiddelen zoals laptop, mobiele telefoon
- goede aanvullende arbeidsvoorwaarden zoals o.a. sportvergoeding, pensioenregeling en altijd vers fruit op het werk

- aandacht voor privé-werkbalans met o.a. flexibele werktijden, mogelijkheid tot extra vrije dagen en mogelijkheid om 4 of 5 dagen per week te werken
- no-nonsense cultuur, informele sfeer en korte lijnen
- werken met gedreven professionals in een internationaal werkveld
- mogelijkheden om je persoonlijk te blijven ontwikkelen

Jouw werkzaamheden zijn dus onder andere

- onderhouden van (internationale) contacten met bestaande klanten, dealers & distributeurs
- benaderen, enthousiasmeren en bezoeken van grotere eindgebruikers
- benaderen, enthousiasmeren en bezoeken van nieuwe internationale dealers & distributeurs
- geven van presentaties en trainingen aan eindgebruikers en dealers
- bijwonen van internationale vakbeurzen (zowel als standhouder als bezoeker)
- ondersteunen van de Salescollega's

Wij vinden het fijn als je meebrengt

- HBO werk- en denkniveau
- minimaal vijf jaar relevante ervaring als (international) Sales manager
- interesse en affiniteit met techniek/industrie
- ervaring in de "hijs/lifting" branche is een pré
- zeer goede communicatieve en presentatie vaardigheden in zowel Nederlands als Engels. Kennis van Duits en/of Frans is een "pré" maar geen "must".
- rijbewijs B en bereidheid tot (internationaal) reizen
- commerciële drive en klantgerichtheid, lef en overtuigingskracht, pro-activiteit en daadkracht
- en daarnaast worden we blij van jouw ondernemersmentaliteit en positieve instelling.

Ben jij enthousiast geworden dan komen wij graag in contact met jou.

Mail je CV of link naar je LinkedIn-profiel naar onze P&O adviseur Rixt Dijkstra, (rixt@dijkstraenvanpuffelen.nl) of solliciteer via dijkstraenvanpuffelen.nl/vacatures. Heb je vragen, bel dan naar 036-5405015.

Een referentiecheck en/of assessment kan deel uitmaken van de sollicitatieprocedure.