

# VACATURE SALESMANAGER

(MINIMAAL 32 UUR PER WEEK)

De sales directeur en mede-eigenaar van Passus Advies wil zich gaan richten op een meer overkoepelende rol. Daarom zijn wij op zoek naar een salesmanager die het salesteam komt versterken. Zoek jij een managersfunctie waarin je de ruimte krijgt om jezelf verder te ontwikkelen en te groeien? Dan is deze vacature je op het lijf geschreven. Als salesmanager ben jij verantwoordelijk voor het borgen van onze bestaande klantrelaties, het realiseren van verdere groei en geef je leiding aan een team accountmanagers.



## WIE ZIJN WIJ?

Passus Advies verzorgt maatwerk dienstverlening op het gebied van outplacement, re-integratie en coaching maar is ook actief op het gebied van duurzaam ontwikkelen en veranderen. Naast Passus Advies bestaat het label Passus Professionals waarmee we interim ondersteuning bieden aan organisaties op het gebied van verzuim en HR.

“Passus” is het Latijnse woord voor “stap”. Met onze landelijke dienstverlening ondersteunen wij organisaties en werknemers bij het zetten van stappen. Of het nu een stap naar een betere teamcommunicatie is, een stap naar een nieuw HR beleid of een stap naar een andere baan. Het hoofdkantoor van Passus Advies staat in Hedel. Onze adviseurs en accountmanagers werken allemaal vanuit hun eigen regio in het land. Sectoren waar Passus Advies actief is zijn onder meer: industrie, techniek, ICT, transport, zorg & welzijn en onderwijs. Naast grotzakelijk bedrijven heeft Passus Advies ook veel MKB bedrijven als klant.

## WAT GA JE DOEN?

Je bent verantwoordelijk voor het behalen van de omzetdoelstelling van Passus Advies, in nauwe samenwerking met directie. Dit doe je door het onderhouden van de contacten met onze key accounts en uiteraard ga je ook op zoek naar nieuwe klanten of samenwerkingsverbanden. Hierbij ben je gericht op het bouwen aan langdurige relaties en een continue groei van de omzet. Je zorgt ervoor dat de klant zich gezien voelt, je komt met oplossingen op maat en je bent daardoor onderscheidend. Het signaleren van kansen en ontwikkelingen in de markt en deze vertalen naar nieuwe diensten of producten is ook iets wat bij jouw takenpakket hoort. Je werkt nauw samen met de directie van Passus Advies en adviseert hen op het gebied van de strategiebepaling over het aanboren van nieuwe markten of verkoopkanalen. Wanneer de strategie is vastgesteld, pak jij alle bijbehorende processen en plannen over en regelt de uitvoering daarvan van A-Z in de praktijk. Naast jouw eigen commerciële activiteiten zorg je ervoor dat de processen binnen de sales afdeling soepel verlopen. Je houdt je bezig met het coachen en aansturen van je eigen team op de dagelijkse gang van zaken zoals commerciële doelen, salesplannen, werkverdeling en voortgang. Je stuurt drie accountmanagers aan en je werkt binnen een hechte club die met een sterke teamspirit vanuit samenwerking successen behaalt.

## JOUW TAKEN ZIJN ONDER MEER:

- Sparren met de directie over de te varen commerciële koers
- Opstellen van salesplannen en het bepalen van sales en omzet targets
- Actief werken aan het onderhouden van ons grote netwerk, ook op het gebied van kennis- en informatiedeling
- Zorgdragen voor het borgen van de bestaande dienstverlening en realiseren van verdere groei
- Coachen, motiveren en aansturen van de accountmanagers
- Marktontwikkelingen volgen en vertalen naar de producten en diensten van Passus Advies
- Verantwoordelijk voor het behalen van de sales targets van Passus Advies
- Beheren van key accounts en nieuwe en bestaande relaties

# WIE BEN JE?

Je hebt minimaal 5 jaar werkervaring in een commerciële buitendienst rol en je hebt aantoonbare leidinggevende ervaring of de duidelijke ambitie en capaciteiten om hierin te groeien. Je hebt een afgeronde HBO opleiding en een sterke commerciële én dienstverlenende drive. Je hebt impact op je klanten en weet klanten de toegevoegde waarde uit te leggen, je hebt een hoge gunfactor.

Uiteraard heb je affiniteit met de markten waarin Passus Advies actief is. Je weet makkelijk de juiste contacten te leggen en te onderhouden en je bent toegankelijk, transparant en verbindend. Je bent woonachtig in een straal van maximaal 100 kilometer rondom Utrecht.

## IS DEZE FUNCTIE OP JOUW LIJF GESCHREVEN?

Zie jij jezelf als het commerciële talent dat het verschil voor Passus Advies weet te maken? Solliciteer dan nu op deze mooie uitdaging.

Stuur jouw motivatie naar [laura@passusadvies.nl](mailto:laura@passusadvies.nl). Voor vragen over de vacature kun je contact opnemen met Laura de Reuver via T 06 - 39 01 16 67 of E [laura@passusadvies.nl](mailto:laura@passusadvies.nl)



## WELKE ERVARING NEEM JE MEE?

Bovendien houd je van persoonlijk contact en heb je een samenwerkingsgerichte instelling. Je bent in staat om anderen naar een hoger niveau te coachen en bent een 'mensenmens' pur sang. Jouw collega's werken graag met én voor jou. Je kan meedenken op strategisch niveau en je bent een echte sparringpartner voor de directie. Enerzijds ben je kritisch en direct, anderzijds ben je erop gericht om relaties goed te houden en kun je flexibel meebewegen met besluiten die de directie neemt. Klantvriendelijkheid, een goed humeur en een gezonde dosis humor zijn eigenschappen die bij je passen.

