LIMACH®
MEMBER OF THE VOLVO GROUP

Vacature

Sales manager



Over Limach

Limach is pionier in elektrische graafmachines en loopt voorop in innovatie en duurzaamheid. Onze machines, ontwikkeld in samenwerking met Volvo Construction Equipment, combineren kracht, efficiëntie en slimme technologie. Met ons accuwisselingsysteem en hoogwaardige service zorgen we voor maximale inzetbaarheid en duurzame kostenbesparingen. Gedreven door ambitie en innovatie werken we samen aan een emissievrije toekomst.

Onze machines worden volledig in huis ontwikkeld op basis van een Volvo basismachine. Een deel van onze machines komt zonder aandrijving uit de fabriek van Volvo, waardoor wij enkel de Limach aandrijflijn in de machine monteren. Op deze manier combineren wij de slagkracht van een grote fabrikant met de flexibiliteit van een lokaal productiebedrijf.

De machines tot 10 ton worden volledig gebouwd op onze productielocatie in Ede. De ons ontwikkelde machines boven de 10 ton worden geassembleerd door een externe partner.





Volvo Construction Equipment

Met Volvo Construction Equipment als grootste aandeelhouder is Limach ‘Member of the Volvo Group’. Dit betekent dat wij onafhankelijk van Volvo opereren, maar wel kennis, ervaring en kansen delen met de Volvo organisatie. Zo biedt Limach het beste van 2 werelden: De flexibiliteit van een MKB bedrijf gekoppeld aan de slagkracht van een fabrikant op wereldschaal.



De functie

Limach is een groeiend bedrijf waar innovatie, duurzaamheid en techniek samenkomen. Onze elektrische graafmachines worden in Nederland rechtstreeks aan eindgebruikers en via ons dealernetwerk verkocht. Internationaal werken we samen met importeurs en hebben we de ambitie ons netwerk en onze afzetmarkten verder uit te breiden.

Als Salesmanager ben jij de commerciële kartrekker van Limach. Met jouw ervaring in de branche en sterke commerciële inzicht neem je het voortouw in de verkoop van onze machines en de verdere ontwikkeling van onze commerciële activiteiten. Je bent zelf actief betrokken bij het benaderen van nieuwe klanten, onderhouden van bestaande relaties en realiseren van verkoopresultaten.

Naast de verkoop van ons huidige aanbod speel je een belangrijke rol bij de marktintroductie van nieuwe producten. Je ontwikkelt een passende commerciële aanpak en zorgt ervoor dat deze machines onder de aandacht komen bij potentiële klanten, dealers en importeurs.

Je denkt mee over de commerciële koers van Limach en vertaalt marktontwikkelingen en groeikansen naar concrete plannen en acties. Daarbij werk je nauw samen met de directie en neem je zelfstandig initiatief om nieuwe mogelijkheden te benutten.

Als ervaren commerciële professional breng je daarnaast structuur aan in de verkoopactiviteiten en begeleid je collega's binnen verkoop en marketing. Je deelt jouw kennis en ervaring en zorgt ervoor dat commerciële kansen optimaal worden benut.



Taken en verantwoordelijkheden

Actieve verkoop en relatiebeheer
- Actief benaderen van potentiële klanten en realiseren van verkooptrajecten, van eerste contact tot afronding.
- Onderhouden en uitbouwen van bestaande klantrelaties en opvolgen van aanvragen.
- Organiseren en verzorgen van klantbezoeken, productdemonstraties en beurzen.

Marktintroductie van nieuw aanbod
- Ontwikkelen en uitvoeren van commerciële plannen voor de introductie en verkoop van nieuwe ontwikkelingen.
- Signaleren van potentiële afzetmarkten en benaderen van nieuwe klantgroepen.
- Afstemmen van verkoop- en marketingactiviteiten en terugkoppelen van marktinformatie aan productontwikkeling.

Dealerbeheer en internationale verkoop
- Onderhouden en uitbreiden van het Nederlandse dealernetwerk.
- Beheren en versterken van relaties met bestaande internationale importeurs.
- Onderzoeken van nieuwe Europese markten en commerciële kansen.
- Coördineren en geven van commerciële trainingen voor dealers en importeurs.

Commerciële strategie en ontwikkeling
- Ontwikkelen van verkoopplannen en commerciële doelstellingen in samenwerking met de directie.
- Monitoren van verkoopresultaten, budgetten, marktontwikkelingen en concurrentie.
- Vertalen van commerciële mogelijkheden naar concrete acties en groeiplannen.

Commerciële aansturing en samenwerking
- Het voortouw nemen in commerciële activiteiten en structuur aanbrengen in verkoopprocessen.
- Begeleiden van collega's binnen verkoop en verhuur en overdragen van commerciële kennis.
- Richting geven aan commerciële marketingactiviteiten en de marketingkalender.
- Fungeren als schakel tussen verkoop, directie, werkplaats, ontwikkeling en finance.
- Bewaken van de kwaliteit en voortgang van commerciële afspraken en klantrelaties.









Wat vragen wij?

- Je hebt ruime commerciële ervaring en aantoonbare kennis van de grondverzetsector, machinebouw of een vergelijkbare technische branche.
- Je hebt ervaring met actieve verkoop, acquisitie en het zelfstandig realiseren van verkooptrajecten.
- Je bent ondernemend, resultaatgericht en neemt zelfstandig initiatief om commerciële kansen te benutten.
- Je hebt natuurlijk leiderschap en weet collega's te begeleiden, motiveren en mee te nemen in jouw commerciële aanpak.
- Je kunt commerciële plannen ontwikkelen en vertalen naar concrete doelstellingen en resultaten.
- Je bent sterk in relatiebeheer en hebt bij voorkeur ervaring met dealer- en internationale verkoop.
- Je hebt affiniteit met techniek, innovatie en elektrificatie.
- Je communiceert gemakkelijk met klanten, dealers en collega's en beheerst de Nederlandse en Engelse taal goed. Duits is een pré.
- Je bent bereid regelmatig klanten en commerciële partners in binnen- en buitenland te bezoeken.







Wat bieden wij?

- Een uitdagende en zelfstandige commerciële functie binnen een innovatief en groeiend bedrijf.
- Een passend salaris afhankelijk van jouw ervaring en kennisniveau.
- 25 vakantiedagen en 13 ADV-dagen.
- Een auto van de zaak.
- Veel vrijheid en verantwoordelijkheid om commerciële plannen en ideeën uit te voeren.
- Een belangrijke rol in de verkoop en marktintroductie van nieuwe elektrische graafmachines.
- Directe samenwerking met de directie en invloed op de commerciële ontwikkeling van Limach.
- Mogelijkheid tot het volgen van trainingen en opleidingen.
- Werken aan duurzame technologie en de toekomst van emissievrij bouwen.
- Een enthousiast team met korte lijnen en een informele werksfeer.
- Regelmatig personeelsactiviteiten en borrels.



Arbeidsvoorwaarden

- Een uitdagende en heel zelfstandige functie binnen een innovatief en snelgroeiend bedrijf.
- Een representatieve auto van de zaak.
- Salaris tussen €5.500 en €7.500 bruto per maand op basis van een 40-urige werkweek, afhankelijk van ervaring, opleiding en kennisniveau.
- 25 vakantiedagen en 13 ADV-dagen.
- Mogelijkheid tot het volgen van trainingen en opleidingen.
- Werken aan duurzame technologie en de toekomst van emissievrij bouwen.
- Veel vrijheid en verantwoordelijkheid in je dagelijkse werkzaamheden.
- Een enthousiast team met korte lijnen en een informele werksfeer.
- Regelmatig personeelsactiviteiten en borrels.

LIMACH®