

Sales Manager ‘nieuwe’ afdeling SEO SEA Drecomm”

Je hebt ruime ervaring als SEO & SEA Sales manager en een bewezen performance hierin. Je hebt de overtuiging en ervaring dat je sales alleen kunt aansturen door daarin zelf actief te zijn en voorop te lopen in het scoren van grote accounts. Je bent uitstekend een enorm commercieel talent en hebt de ambitie om meer dan een goed salaris te ontvangen. Je wilt deel uit maken van de nieuwe afdeling en hierover afspraken maken!.

Sales management wordt tot op heden door de managing director gedaan. Gezien onze focus op verdere groei, willen we een Sales manager aantrekken die een heuse SEO afdeling wil opzetten van 8 FTE in 3 jaar tijd en zich voor 100% toelegt op uitbreiding van onze klantportefeuille in de groeiende markt van online marketing!

Taken en verantwoordelijkheden

- Zelfstandig nieuwe top-accounts scoren
- Gebruik maken van eigen netwerk en vergroten van het netwerk van Drecomm
- Verder positioneren van Drecomm in de Online marketing wereld
- Dagelijkse aansturing van het ‘nog op te zetten’ Sales team
- Accountmanagers coachen en begeleiden
- (Laten) definiëren van accountplannen en bijbehorende sales targets
- Behalen van individuele en groep targets
- Vormen van een complementair sales-team gericht op alle gedefinieerde branches die wij benaderen
- Voorzitten van het wekelijks salesoverleg
- Inzetten van bestaande en nieuwe saleskanalen
- Accountmanagement bij top-accounts

Functie-eisen

- HBO of Academische werk- en denk niveau
- Minimaal 3 jaar leidinggevende ervaring in een rol als salesmanager
- Aantoonbare successen geboekt als salesmanager in het laten groeien van zowel de omzet als het rendement
- Enthousiaste en inspirerende persoonlijkheid
- Creatief en inventief kunnen denken
- Sterke communicatieve vaardigheden
- Probleemoplossend vermogen
- Dealmaker

Rotterdam

t (010) 466 86 38
f (010) 466 72 39

e rotterdam@drecomm.nl
w www.drecomm.nl

a Walenburgerweg 46 a/b
3033 AD Rotterdam

Groningen

t (050) 577 58 22
f (050) 577 58 23

e groningen@drecomm.nl

a Pleiadenlaan 8-410
9742 NG Groningen

KvK inschrijving:
24374830

BTW nummer:
808488387B01

Postbank:
8454525

Rabobank:
30 54 94 309

projectmanagement & advies



concept & design



multimedia & internet



- Uitstekende communicatieve vaardigheden zowel mondeling als schriftelijk in Engels en Nederlands
- Minimaal 3 jaar ervaring met adverteerders, bij voorkeur in de online wereld (SEO & SEA)
- Ervaring met corporate accounts
- Actief netwerk met commerciële kansen voor Drecomm
- Ervaring als gesprekspartner op alle niveau's

Werken bij Drecomm

Drecomm Internet intelligence is een volwaardig partner bij het realiseren van bedrijfskritische weboplossingen. Zowel op strategisch als op operationeel niveau. Wij vertalen uw bedrijfs- of marketingdoelstellingen naar robuuste en toegankelijke internet toepassingen.

Drecomm heeft momenteel ruim dertig medewerkers verdeeld over drie vestigingen in Rotterdam, Groningen en Amersfoort. Klein zijn we dus niet meer te noemen, de persoonlijke benadering echter staat nog steeds hoog in ons vaandel.

Drecomm heeft de volgende afdelingen:

1. Strategie
2. Studio
3. Webontwikkeling
4. Hosting & Beheer
5. Training
6. Marketing > Nieuw op te zetten

Drecomm biedt een leuke, informele en creatieve werksfeer met enthousiaste collega's. Naast verantwoordelijkheid krijgt je van ons ruimte om jezelf optimaal te ontwikkelen. Drecomm biedt een goed salaris met uitstekende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden waaronder een goede pensioenregeling en een aantrekkelijke bonusregeling. Daarnaast krijg je de beschikking over een auto, mobiele telefoon en laptop. Hiernaast gaan we graag de onderhandeling met je aan om je 'echt deel uit te laten maken van de nieuwe afdeling'

Ben je geïnteresseerd in deze dynamische functie, mail dan je motivatie met CV naar: Rotterdam@drecomm.nl. Voor vragen kun je contact opnemen met Dennis Reurings, via 010-4668638.

Zie hieronder: Profiel & verwachtingen.

Rotterdam

t (010) 466 86 38
f (010) 466 72 39

e rotterdam@drecomm.nl
w www.drecomm.nl

a Walenburgerweg 46 a/b
3033 AD Rotterdam

Groningen

t (050) 577 58 22
f (050) 577 58 23

e [groningen@drecomm.nl](mailto: groningen@drecomm.nl)

a Pleiadenlaan 8-410
9742 NG Groningen

KvK inschrijving:
24374830

BTW nummer:
808488387B01

Postbank:
8454525

Rabobank:
30 54 94 309

projectmanagement & advies



concept & design



multimedia & internet



Functieomschrijving: Sales Manager ‘nieuwe’ afdeling SEO SEA Drecomm”

Drecomm is op zoek naar een ondernemend type die verantwoordelijk is de opzet van een nieuwe afdeling die producten en diensten op het gebied van SEO & SEA verkoopt en uitvoert.

De afdeling dient binnen 3 jaar uit 8 FTE te bestaan en een omzet van € 1.000.000,-. Je geeft leiding aan een te vormen team van verkopers en uitvoerende SEO specialisten.

Je bent op zoek naar een nieuwe uitdaging, wil een goed salaris en deel uit maken van ‘de winst van het concept!’

Wat verwachten we van je?

1. Een verkoopplan opstellen & zorg dragen voor benodigde brochures

In overleg met je leidinggevende maak je een verkoopplan, waarin wordt vastgelegd welke verkoopresultaten het bedrijf in de komende tijd wil realiseren. Het verkoopplan wordt onderverdeeld in verkoopdoelen ('targets'), die aangeven hoeveel omzet er per periode (jaar, kwartaal, maand), per distributeur, per klant of per verkoper gehaald moet worden. Je controleert door middel van rapportages in hoeverre de doelstellingen gerealiseerd worden en grijpt in als de resultaten van een van je verkopers of van een bepaalde klant teruglopen. Je rapporteert zelf regelmatig aan de directie.

Door je ervaring in deze SEO markt ben je op de hoogte van de verkoopconstructies en ben je in staat de vormgevers & conceptmensen van Drecomm aan te sturen om zodoende de benodigde brochures te ontwikkelen.

2. Leiding geven aan het verkoopteam & meewerkend voorman!

Je stuurt een team vertegenwoordigers aan, dat naar klanten toegaat en bestellingen opneemt. Je controleert of zij hun persoonlijke verkoopdoelstellingen halen en begeleidt hen in hun persoonlijke ontwikkeling binnen het bedrijf. Je houdt het budget van jouw afdeling in de gaten.

Natuurlijk ben je in de opstartfase het toonbeeld van verkopen & loop je voorop in het acquisitie van klanten. Hoe groter de afdeling wordt, hoe minder frequent je zelf bezig bent met acquisitie.

3. Relaties met klanten aanknopen en onderhouden

Je onderhoudt bestaande klantrelaties en knoopt nieuwe aan. Bij grotere bedrijven wordt dit vaak gedaan door het verkoopteam of door de accountmanagers en beperk je je tot het opstellen van een acquisitieplan, waarin staat welke

Rotterdam

t (010) 466 86 38
f (010) 466 72 39

e rotterdam@drecomm.nl
w www.drecomm.nl

a Walenburgerweg 46 a/b
3033 AD Rotterdam

Groningen

t (050) 577 58 22
f (050) 577 58 23

e groningen@drecomm.nl

a Pleiadenlaan 8-410
9742 NG Groningen

KvK inschrijving:
24374830

BTW nummer:
808488387B01

Postbank:
8454525

Rabobank:
30 54 94 309

projectmanagement & advies

concept & design

multimedia & internet



klanten benaderd dienen te worden. Je stelt offertes op. Als de afdeling Marketing een nieuw product gaat promoten, bedenk jij met hen aan welke klanten je dat zou kunnen gaan verkopen. Je gebruikt bijvoorbeeld je kennis van hun behoeften om mee te denken over een pakkende slogan.

4. Overleggen met andere afdelingen binnen het bedrijf om de verkoop te stroomlijnen (cross-selling)

Je bent verantwoordelijk voor een soepele samenwerking met andere afdelingen binnen het bedrijf. Je bent bijvoorbeeld afhankelijk van de logistieke afdeling voor een tijdige levering van de producten die je hebt verkocht. En met de afdeling productie overleg je over de hoeveelheid en de kwaliteit die moet worden geleverd. Een goede samenwerking tussen de verschillende afdelingen vergroot de professionele uitstraling van je bedrijf en, niet te vergeten, de omzet per klant.

Door goed contact met de andere salesmanagers van Drecomm ben je in staat cross-selling tot stand te laten komen.

5. Markten analyseren, trends signaleren en in kaart brengen

Je volgt samen met de afdeling marketing de marktontwikkelingen nauwgezet. Hoe ontwikkelen de behoeften van de consument zich? Hoe staat het met de vraag naar jouw producten als de belasting nieuwe regels invoert, de economie aantrekt of juist stagneert? Heeft het zin om iets met duurzaamheid en milieu te doen?

6. Adviseren van tussenhandelaren

Door je tussenhandelaren goed te adviseren, kunnen zij meer bereiken met de verkoop van jouw producten. Als je bijvoorbeeld door marktonderzoek erachter bent gekomen dat verwijderbare stoelen in gezinsauto's het helemaal gaan maken, sein je tijdig die dealers in, waarvan je weet dat ze veel gezinnen in hun klantenbestand hebben zitten. Zij kunnen hun klanten dan op tijd benaderen, zodat ze met de eerste golf mee kunnen doen zodra de auto's op de markt komen. Je gebruikt zo eveneens je kennis van producten, diensten en trends om hogere verkoopresultaten te behalen.

Welke rollen speel je?

Je bent Stuurman.

Je bepaalt samen met de kapitein (directeur) de bestemming (het gewenste verkoopresultaat) en zet een koers (verkoopplan) uit om die te bereiken. Je verdeelt je koers in trajecten (verkoopdoelen).

Je bent Leider.

Je geeft leiding aan je team en stuurt hen zo nodig bij. Je zorgt dat je verkopers goed presteren en goed met elkaar en met collega's van andere afdelingen samenwerken.

Je bent een Jager.

Je houdt je ogen open voor nieuwe opdrachten maar gaat er pas op af als je weet dat je ze kunt waarmaken. Je ontdekt gaten in de markt en zwakke punten bij de concurrentie.

Rotterdam

t (010) 466 86 38
f (010) 466 72 39

e rotterdam@drecomm.nl
w www.drecomm.nl

a Walenburgerweg 46 a/b
3033 AD Rotterdam

Groningen

t (050) 577 58 22
f (050) 577 58 23

e groningen@drecomm.nl

a Pleiadenlaan 8-410
9742 NG Groningen

KvK inschrijving:
24374830

BTW nummer:
808488387B01

Postbank:
8454525

Rabobank:
30 54 94 309

projectmanagement & advies



concept & design



multimedia & internet



Je bent Coach.

De verkoopresultaten worden voor het merendeel niet door de sales manager, maar door de verkopers ("sales representatives") geboekt. Daardoor krijgen het aannemen, de begeleiding en de ontwikkeling van competente medewerkers een centrale plaats in je werk. Na hun opleiding hebben medewerkers behalve veel praktijkervaring, ook training en coaching nodig. Een goede sales manager spoort zijn medewerkers ook aan om talenten in competenties om te zetten.

Raadgever.

Je vormt je in gesprekken met de klant een beeld van zijn wensen en behoeften. Je denkt met hem mee en biedt hem een product aan, waarmee hij bijvoorbeeld kosten kan besparen. Je adviseert hem bijvoorbeeld een gebruikersvriendelijk softwarepakket, waarin het opnemen van bestellingen, de controle op de kredietwaardigheid en het volgen van de leveringen en de geweigerde zendingen in één pakket ondergebracht zijn, zodat de medewerkers van zijn klantenservice een half uur per dag kunnen besparen. Om goed te kunnen adviseren, moet je een grondige kennis van je eigen producten hebben.

Verkoper.

Vervolgens gebruik je de juiste verkooptechnieken om de klant te overtuigen van de meerwaarde van jouw product. Ook je wijze van presenteren en uitstraling dragen daartoe bij.

Waar werk je? Wie is Drecomm?

Wat is je plaats in de organisatie?

Medewerkers of collega's

Je werkt vooral samen met de marketing manager en afhankelijk van het bedrijf met de afdeling Onderzoek en Ontwikkeling ('Research & Development' ofwel R&D).

R & D heeft bijvoorbeeld een nieuwe auto ontwikkeld, die ze presenteren aan de teams van Marketing en Verkoop. Marketing ontwikkelt het imago van het nieuwe product, bijvoorbeeld een comfortabel ruime gezinsauto. De afdeling Verkoop benadert dealers die de auto zo snel mogelijk kunnen gaan verkopen. Om goed te kunnen verkopen, krijgen de verkoopmedewerkers training in het gebruik van de auto door de product manager van Marketing.

Ook marktonderzoekers zijn voor jou belangrijke partners. Zij weten voor welke argumenten je klanten gevoelig zijn. Je werkt verder samen met:

- * sales managers
- * product managers
- * account managers
- * de binnendienst verkoop
- * de klantenservice

Rotterdam

t (010) 466 86 38
f (010) 466 72 39

e rotterdam@drecomm.nl
w www.drecomm.nl

a Walenburgerweg 46 a/b
3033 AD Rotterdam

Groningen

t (050) 577 58 22
f (050) 577 58 23

e groningen@drecomm.nl

a Pleiadenlaan 8-410
9742 NG Groningen

KvK inschrijving:
24374830

BTW nummer:
808488387B01

Postbank:
8454525

Rabobank:
30 54 94 309

projectmanagement & advies



concept & design



multimedia & internet



* de business analyst. Deze helpt je met rapportages. Je kunt hem vragen een overzicht uit te draaien van de verkoop per product, zodat je kunt zien welk product het goed doet en welk wat extra promotie nodig heeft.

Verder overleg je met medewerkers debiteurenbeheer of een klant genoeg krediet heeft voor bepaalde grote bestellingen. Klanten die in het recente verleden wel eens niet betaald hebben, moeten vooruit betalen. Bij belangrijke kwesties overleg je met de directeur afdeling verkoop ('sales director').

Samenwerking met de afdeling marketing

De afdelingen verkoop en marketing hebben wel eens belangenconflicten, omdat marketing wat meer is gericht op de creatieve kant van het product, terwijl jij de harde economische realiteit in het oog houdt: de auto moet gewoon verkopen, het liefst zo veel en zo snel mogelijk.

Welke competenties heb je nodig?

Als je in sollicitaties aan wil tonen dat je geschikt bent, zorg ervoor dat je de gevraagde eigenschappen en vaardigheden goed naar voren laat komen.

- **Resultaatgerichtheid**

Je hebt een goed cijfermatig inzicht nodig, want je bent verantwoordelijk voor de verkoopresultaten. En deze worden natuurlijk per klant, per distributeur en per verkoper in cijfers uitgedrukt. Daarnaast ben je resultaatgericht en beschik je over commercieel inzicht. Je vergelijkt de omzet van het eerste kwartaal van het jaar met die van vorig jaar en kijkt of je op schema ligt. Kun je bijvoorbeeld die omzetstijging van 10% halen? Loop je achter, dan onderneem je actie, bijvoorbeeld extra promotie-activiteiten. Je kijkt aan de hand van de orderportefeuille of de omzetdoelstellingen voor het komende kwartaal gehaald gaan worden. Je bent realistisch en steekt niet te veel tijd in een klant die weinig afneemt en geen plannen heeft om te groeien. Je bedrijf heeft niets aan grote bestellingen als de andere afdelingen van je bedrijf het niet kunnen bijbenen of als de klant later niet kan betalen.

- **Communicatieve vaardigheden**

Je kennis van het product en van de toepassingsmogelijkheden kun je goed overbrengen in bijvoorbeeld een gesprek, een presentatie of een demonstratie. Bij gesprekken met klanten is het ook belangrijk dat je goed kan luisteren, en dat je hun vragen duidelijk kunt beantwoorden waarmee je hen overtuigt. Je stuurt specialistische vragen door naar de desbetreffende afdeling in je bedrijf en houdt in de gaten dat de klant zijn antwoord ook daadwerkelijk krijgt. In gesprekken met je verkopers blijf je helder en zeg je waar het op staat.

- **Klantgerichtheid**

Niet alleen heb je een gedegen kennis van de markt, je bent ook verantwoordelijk voor goede relaties met de klanten. Je laat daarbij merken dat je niet alleen wordt geleid door de wens om te

Rotterdam

t (010) 466 86 38
f (010) 466 72 39

e rotterdam@drecomm.nl
w www.drecomm.nl

a Walenburgerweg 46 a/b
3033 AD Rotterdam

Groningen

t (050) 577 58 22
f (050) 577 58 23

e groningen@drecomm.nl

a Pleiadenlaan 8-410
9742 NG Groningen

KvK inschrijving:
24374830

BTW nummer:
808488387B01

Postbank:
8454525

Rabobank:
30 54 94 309

projectmanagement & advies



concept & design



multimedia & internet



verkopen, maar ook kunt denken vanuit de behoeften van de klant. Je beschikt over inlevingsvermogen en bent niet bang om een vrijblijvend advies te geven.

- **Onderhandelen**

Je bent uiteraard goed in onderhandelen. Als je met een nieuwe klant in zee gaat of een nieuw contract sluit met een bestaande relatie, bespreek je de voorwaarden van de overeenkomst. Bestelt hij bijvoorbeeld grotere hoeveelheden of plaatst hij zijn bestelling ruim van tevoren, dan kun je hem een interessante korting aanbieden. Ook beoordeel je situaties zelfstandig. Word je bijvoorbeeld benaderd door een ambitieuze klant die het meest recente model bij je wil bestellen dat doorgaans alleen aan belangrijke afnemers wordt geleverd, dan bekijk je of je aan zijn vraag kan en wil beantwoorden. Je kunt vervolgens aan de klant eisen stellen voordat je akkoord gaat, zoals dat hij bereid moet zijn om zijn showroom mooier te maken, opdat er geen afbreuk wordt gedaan aan het exclusieve imago van de auto.

- **Motiveren**

Je motiveert je medewerkers bij het stellen van de verkoopdoelen, kijkt of ze goede prioriteiten stellen en of ze gelijkmatig functioneren. Je kent hun sterke punten en maakt daar gebruik van en als je vaardigheden signaleert die ze nog moeten ontwikkelen, geef je ze de gelegenheid dat te doen door bijvoorbeeld een cursus of opleiding. Je geeft ze de ruimte om met ideeën te komen. De grotere bedrijven houden graag enkele malen per jaar bijeenkomsten, zogeheten 'sales meetings', waar de verkoopresultaten van de afgelopen periode worden bekendgemaakt en de medewerkers worden aangemoedigd om hun best te doen om de doelstellingen voor de komende periode te halen.

- **Doorzettingsvermogen en stressbestendigheid**

Voor dit werk moet je vaak in korte tijd veel zaken tegelijkertijd afhandelen. Daarom moet je snel kunnen schakelen. Als er tegelijk een belangrijk project binnengehaald moet worden zet je door en stapt desnoods na drie uur slaap weer in je auto om nog wat dingen in orde te maken. Je kunt dan ook goed omgaan met werkdruk en stress.

- **Inlevingsvermogen**

Je kunt je goed inleven in de behoeften en wensen van je klanten. Je denkt met hen mee over het soort product en de kwaliteit die zij in gedachten hebben. Ook onderzoek je gaandeweg de mogelijkheden en positie van je verkopers. Kunnen zij beantwoorden aan de door jou gestelde eisen in het verkoopplan of is de lat te hoog gelegd? Je bekijkt de externe en interne omstandigheden waar zij mee worden geconfronteerd.

Rotterdam

t (010) 466 86 38
f (010) 466 72 39

e rotterdam@drecomm.nl
w www.drecomm.nl

a Walenburgerweg 46 a/b
3033 AD Rotterdam

Groningen

t (050) 577 58 22
f (050) 577 58 23

e groningen@drecomm.nl

a Pleiadenlaan 8-410
9742 NG Groningen

KvK inschrijving:
24374830

BTW nummer:
808488387B01

Postbank:
8454525

Rabobank:
30 54 94 309

projectmanagement & advies



concept & design



multimedia & internet

