

## MARKETING & SALES MANAGER

### Maak kennis met Sidec

Sidec ontwikkelt en produceert gecoate granulaten en kunstharvloersystemen voor professionele installateurs die gevestigd zijn in meer dan 50 landen. Als een middelgrote KMO met 35 medewerkers zijn we gegroeid tot marktleider voor steentapijt. Vanuit onze missie “met *zekerheid* de beste *partner*” hebben we de ambitie om deze positie verder uit te bouwen door een intensievere commerciële aanpak in binnen- en buitenland, en via de vernieuwing van het productengamma.

### De functie

Je bent verantwoordelijk voor de ontwikkeling, coördinatie en uitvoering van het commerciële en marketingbeleid van de organisatie. Je coördineert en coacht drie teams (Sales, Marketing en Customer Service) en je stimuleert daarbij de interne communicatie en samenwerking.

### Plaats in de organisatie

Als lid van het managementteam rapporteer je rechtstreeks aan de CEO.

### Taken

#### *Strategisch:*

- Je werkt actief mee aan het opstellen van het meerjaren businessplan.
- Je ontwikkelt (in samenspraak met de CEO) het commerciële strategische beleid, dat gericht is op een klantgerichte marktbenadering met oog op de marge en een lange termijn rendabiliteit.

#### *Operationeel:*

- Je bent de directe leidinggevende van enkele accountmanagers, een tweetal marketeers en de customer service coördinator.
- Op basis van het globale corporate businessplan formuleer je actieplannen met concrete doelstellingen en KPI's, die je continu monitort.
- Je coacht je team en je stimuleert hen in hun professionele en persoonlijke ontwikkeling.
- Je houdt zelf voeling met de markt: je treedt zelf ook op als contactpersoon voor belangrijke klanten en geeft R&D input obv. jouw voeling met de markt.
- Je zorgt voor een goede coördinatie tussen zowel de binnen- als buitendienst verkoop- en marketingafdeling met betrekking tot de gebruikte tools.
- Je bent verantwoordelijk voor de sales forecast en het salesbudget.

### Profiel

- Je hebt minstens 10 jaar ervaring in Sales & Marketing en enkele jaren op gebied van management.
- Je hebt jezelf al bewezen als succesvolle coach, coördinator en leider van verschillende teams met focus op resultaat.
- Je beschikt over expertise in het opzetten van een marketingbeleid vanaf de basis.
- Je hebt ervaring in het aansturen van accountmanagers.
- Naast Nederlands, kan je ook je plan trekken in het Duits (1 accountmanager), Frans (1 accountmanager) en Engels (wekelijkse salesmeetings).
- Je hebt inzicht en ervaring in branding en mediastrategie en -planning.
- Je bent kwaliteitsbewust, resultaat- en klantgericht.
- Sterke IT-kennis en vaardigheden (Word, Excel, Navision, PPT).
- Kennis van ADR transport en douane formaliteiten is een pluspunt.
- Interesse voor techniek en chemische bouwproducten.

### Wat mag je verwachten van een job bij Sidec?

Je komt terecht in een familiaal en hecht team waarin er goed wordt samengewerkt en waarin we voor elkaar opkomen. We investeren met plezier in jouw kennis door middel van een uitgebreide interne opleiding en ook het volgen van interessante externe opleidingen moedigen we aan. We vinden het belangrijk dat jij op een aangename en duurzame manier je werk kan doen. En het spreekt voor zich dat je kan rekenen op een correct

salarispakket. Dus, wat mag je verwachten? Een richtinggevende functie in een bedrijf dat aandacht heeft voor milieu, veiligheid, innovatie en het welzijn van haar medewerkers.

Samen bouwen aan jouw toekomst? Stuur ons je CV via [sollicitaties@sidec.be](mailto:sollicitaties@sidec.be)