

Regio Sales Manager DINO Technology

Aantal uren per week: 40

Bork Horeca

"We bring profit more than products."

Bork Horeca wil op de Nederlandse markt bekend staan als een toonaangevende partner voor de complete horeca-automatisering van bar tot kantoor. Bork zal zich krachtig inzetten om zich op gebied van presentatie, communicatie, serviceniveau en productkeuze duidelijk te onderscheiden. De producten die Bork Horeca levert dienen tegemoet te komen aan de reële wensen van gebruikers.

Bork Horeca stelt zich als doel om voor de Nederlandse Horeca-ondernemers kassasystemen te zoeken die voldoen aan de hieronder gestelde eisen:

- Het product dient een innovatie te zijn op haar gebied.
- Het product dient de eigenschappen te bezitten zichzelf binnen een reële periode terug te verdienen.
- Het product moet op basis van haar eigenschappen superieur zijn aan concurrerende producten.
- Het product dient gebruik te maken van gangbare technologieën zodat zij zonder problemen kan communiceren met andere randapparatuur en/of software.
- De producent / leverancier van het product dient een aantoonbaar hoog serviceniveau te hebben en indien nodig als actieve partner de belangen van de cliënten van Bork te behartigen.
- Het product dient in meerdere landen verkrijgbaar te zijn.
- Het product dient servicevriendelijk en onderhoudsvriendelijk te zijn.

Functie omschrijving

Vanwege het commerciële succes zoeken wij een regio salesmanager die de positie van onze applicaties voor de horeca nog verder uit gaat bouwen. De nadruk in deze functie ligt op het realiseren van new business, maar je verkoopt ook aan bestaande relaties (ongeveer 70% new business en 30% existing business).

Functie-eisen

- Gedreven door verkoop en resultaat, competitief ingesteld;
- Beschikken over een 'hunter'-mentaliteit en overtuigende persoonlijkheid;
- Stressbestendig en oplossingsgericht;
- Zelfsturend vermogen, pro-actief en ondernemend;
- Enthousiaste houding ten aanzien van gestelde targets;
- Zelf prioriteiten stellen en activiteiten plannen;
- Sterk zijn in het leggen van contacten;
- Participeert in overlegstructuur met de leveringsteam en levert vanuit commercie een constructieve bijdrage;
- In staat tot opbouwen van netwerk met klantorganisaties en strategische spelers;
- Zich kunnen verplaatsen in businessvraagstukken van de (toekomstige) opdrachtgever;
- Zelfstandig en in teamverband kunnen werken.

Overige eisen:

- Minimaal HBO werk- en denkniveau;
- Commerciële ervaring binnen een horeca-toeleverancier is een pré;
- Ambitieuze, gedreven en pioniersmentaliteit;
- Vak kennis en ervaring met horeca en/of automatisering is een pré.

Arbeidsvoorwaarden

Een uitdagende salesfunctie in een enthousiast en hecht team binnen een succesvolle organisatie. Een marktconform vast salaris, een provisieregeling, goede secundaire arbeidsvoorwaarden met onder andere een lease auto. Regelingen voor notebook en mobiele telefoon zullen tot de voorwaarden behoren. Daarnaast is er ruimte voor persoonlijke ontwikkeling.

Contactinformatie

Heb je interesse? Mail je brief en cv dan naar sollicitaties@borkhoreca.nl