

Sales Manager – Yachting Industry

1 Are we looking for you?

Heb jij passie voor de jachtindustrie en krijg je energie van internationale sales? Als Sales Manager verwelkomen we je in ons team en werk je samen met zowel jonge, dynamische als met ervaren professionals met uiteenlopende achtergronden. Jouw voornaamste focus ligt bij de verkoop van onze producten in de jachtindustrie waarbij ervaring in andere maritieme sectoren (passagiersschepen en geschikte ferry's) een waardevolle aanvulling kan zijn. Je onderhoudt en gaat actief op zoek naar B2B leads, dit betreft zowel nieuwbouw als retrofit. Hierbij het je contact met meerdere partijen die betrokken zijn bij het project, zoals scheepseigenaren, scheepsbouwers en naval architecten. Je doet dit zowel binnen Nederland als daarbuiten. Je maakt daarbij gebruik van lokale agenten en stuurt deze ook aan waar nodig. Je signaleert ontwikkelingen in de markt en maakt een vertaalslag van beleid tot uitvoering. Je ondersteunt en adviseert leidinggevenden en project- verantwoordelijken bij de commerciële aspecten van het werk. Je neemt deel aan (inter)nationale beurzen en gaat naar netwerkbijeenkomsten. Maar het voornaamste, je krijgt energie en bent enthousiast bij het aangaan van verkooptrajecten!

Bij Hull Vane BV werken we samen aan een hoge klanttevredenheid. Om dit te bereiken vinden wij communicatie cruciaal: communicatie tussen de leden van ons team, de meerdere interne disciplines en vooral de externe opdrachtgevers en/of co-makers. Waar we werken aan marktveranderende toepassingen, geloven we dat we moeten samenwerken om hetzelfde doel te bereiken: levering van de meest efficiënte en comfortverhogende Hull Vane® die mogelijk is. Kortom, ben jij een Sales Manager op zoek naar een nieuwe uitdaging, die creatief en inventief is en op zoek naar de beste route voor verkoop bij een klant? Neem dan contact met ons op!

2 Are you looking for us?

Hull Vane BV ontwikkelt en levert innovatieve oplossingen om het vaarcomfort, de prestaties en zeewaardigheid van schepen te verbeteren. Onze gepatenteerde Hull Vane® is een hydrodynamisch, vleugelvormige toepassing verkrijgbaar in een statische- als ook een dynamische versie. De Hull Vane® is bijzonder effectief gebleken op vaartuigen met gemiddelde snelheid, zoals superjachten, marineschepen, patrouillevaartuigen, passagiersschepen, offshore bevoorradings-

schepen, ro-ro-schepen en bepaalde containerschepen. De Hull Vanes zijn verkrijgbaar in drie varianten, de T- en U-serie en Specials. Voor snelle boten bieden wij een oplossing genaamd Foil Assist. Dit maakt dat er binnen Hull Vane BV veel verschillende soorten jachten en vaartuigen zijn geoptimaliseerd en uitgerust met een vleugel.

Ons team bestaat uit sales- en projectmanagers met een sterke connectie met techniek. Wij geloven dat de beste resultaten voortkomen uit een uitgebalanceerde mix van achtergronden, leeftijden en ervaringsniveaus en nationaliteiten.

Om jouw professionele groei te monitoren en daaraan te werken, werken wij met functieprofielen & competenties op verschillende niveaus voor verschillende carrièrepaden. Naast het sales- en technische team geven de directeuren leiding aan de collega's die verantwoordelijk zijn voor PR & marketing, kantoor management, administratie en financiën.

Bij Hull Vane BV werken we hard aan een gemeenschappelijk doel: continue verbetering, hoog efficiëntietoepassingen en duurzame producten. Dit doen wij in een open en communicatieve werkomgeving waar we alle teamleden actief aanmoedigen om hun ideeën te delen.

Om de teamspirit hoog te houden hebben wij een feestcommissie ingesteld die zorgt voor de organisatie van meerdere jaarlijks evenementen. Ook komen we spontaan samen voor een gezamenlijke lunch, wandelingen tijdens de pauze of een afterwork-borrel.

Wij zijn op zoek naar een kandidaat:

- Die een HBO werk- en denkniveau heeft;
- Met een achtergrond en netwerk in de scheepsindustrie is een pre;
- Bij voorkeur minimaal 5 jaar ervaring in een relevante functie;
- Die adviseert en verkoopt vanuit de meerwaarde voor de klant;
- Die verantwoordelijk, creatief en flexibel is;
- Ondernemend, resultaatgericht en communicatief sterk is;
- Planmatig kan werken en goed kan omgaan met deadlines;
- Die zowel in teamverband als individueel kan werken;
- Vloeiend Engels spreekt en schrijft (Frans is een pre).

Je gaat aan de slag als lid van ons sales team naast degene die verantwoordelijk is voor het commerciële vaart. Je werkt nauw samen met het Project lead team op kantoor, die de technische kant van een project oppakt en bewaakt.

Voor deze vacature zijn wij op zoek naar een collega voor 32 – 40 uur per week, met salaris passend bij jouw ervaringsniveau.

Heb je vragen en/of wil je gebruik maken van deze mogelijkheid, stuur dan je motivatiebrief en curriculum vitae naar info@hullvane.com en/of bel kantoor op +31 (0) 317 425 818.