



Wij zijn bedenker, producent en verkoper van het merk Lodger®. Een groeiend A-merk in de baby artikelen branche en is o.a. bekend om haar in hoogwaardige breisels gemaakte producten zoals de inwikkeldeken (Wrapper). Lodger is o.a. verkrijgbaar via de betere babyspecialzaken in Nederland. Daarnaast worden de collecties geëxporteerd naar diverse distributeurs wereldwijd.

Wij zijn op zoek naar een gedreven:

AREA MANAGER m/v (38 uur)

Doel van de functie

Als onderdeel van het Export- en Salesteam team ben je verantwoordelijk voor de coördinatie en aansturing van het salesteam in Nederland en de variërende verkoopactiviteiten in zowel Nederland als Duitsland. Vanwege de groei van onze organisatie en de wens om deze verder te professionaliseren verwachten wij van jou dat je in staat bent om de relatie tussen Lodger en haar klanten verder te ontwikkelen. We streven ernaar onze servicegerichtheid te handhaven en de goede basis voor 2012 nog verder te versterken. Als Area Manager opereer je zowel op tactisch als operationeel niveau en weet je het opzette meerjaren sales beleid om te zetten in praktische werkbare actieplannen. Daarnaast is het stroomlijnen van diverse processen rondom omzetvergroting en verkoop een belangrijk onderdeel van je werk en werk je nauw samen met de afdeling Marketing. De functie vraagt om inzicht en visie, maar vooral een 'hands-on' operationele aanpak.

Verantwoordelijkheden en taken in hoofdlijn

- realisatie van de verkoopdoelstellingen uit de salesplannen voor Nederland en Duitsland
- Leidinggeven aan 1 fte in Nederland
- Beheer rayon Noordelijke en Oostelijke provincies en daarnaast de key accounts in Nederland
- Beheer rayon NRW en daarnaast de key accounts en aansturing van de agenten Duitsland
- Uitvoering geven aan meerjaren salesbeleid op tactisch en operationeel niveau
- Vertalen van meerjaren salesbeleid in praktische actieplannen voor het salesteam
- Optimalisatie van de omzet, marge en klanttevredenheid op de nieuwe en bestaande verkooppunten en key accounts in Nederland en Duitsland
- Op basis van de door jou uitgevoerde verkooplanalyses en ontwikkelingen in de markt signaleer je kansen c.q. verbetermogelijkheden en weet deze te vertalen naar concrete acties
- Het bewaken van de merkpositionering en huisstijl van Lodger op de winkelvloer
- In samenwerking met de afdeling Marketing het gericht opzetten en organiseren van klantevenementen en sales promotieactiviteiten

