



Sales Manager Central Germany

Interesse in deze job?
Solliciteren kan t.e.m. 13 maart

Job omschrijving

Als **Sales Manager** ben je verantwoordelijk voor het uitbouwen, structureren en optimaliseren van het dealernetwerk binnen Centraal-Duitsland. Je combineert strategisch inzicht met commerciële daadkracht en vertaalt marktinzichten naar duurzame partnerships en groei. Je rapporteert rechtstreeks aan de Chief Commercial Officer.

Je takenpakket

- Actief identificeren, werven en ontwikkelen van nieuwe dealers, distributeurs en strategische partners binnen Centraal-Duitsland.
- Opbouwen en onderhouden van sterke, duurzame klanten- en partnerrelaties.
- Uitwerken en implementeren van een strategisch verkoopplan in samenwerking met de Chief Commercial Officer, inclusief budgetten, forecasts en opvolging.
- Ontwikkelen en uitvoeren van effectieve salesstrategieën met concrete acties op korte en lange termijn.
- Opzetten en optimaliseren van dealerprogramma's, margestructuren, incentives en samenwerkingscontracten.
- Ondersteunen van dealers met training, marketingondersteuning en commerciële tools om hun performantie te maximaliseren.
- Monitoren van dealerprestaties, KPI's, targets en territoria, en bijsturen waar nodig.
- Uitvoeren van markt- en concurrentieanalyses, signaleren van trends, opportuniteiten en potentiële overname-targets.
- Stroomlijnen van verkoopprocessen, offertes en contractuele afspraken en bewaken van administratieve structuren.
- Vertegenwoordigen van de organisatie op beurzen, congressen en netwerkevents.

Je profiel

- Sterke commerciële en relationele vaardigheden met ervaring in B2B-sales en partnerontwikkeling.
- Minimum een eerste commerciële ervaring in dezelfde of gelijkaardige sector.
- Strategisch denkvermogen gecombineerd met een hands-on mentaliteit.
- Bekend zijn met CRM- en ERP-systemen en Microsoft Office.
- Je bent bij voorkeur woonachtig in de regio Centraal-Duitsland.
- Vlot in Duits en Engels.

Vaardigheden

- Je hebt commercieel inzicht en ziet waar marktkansen liggen
- Je beschikt over overtuigingskracht
- Je bent resultaatgericht
- Je kan zelfstandig werken
- Entrepreneurial mindset



e-power®: the power of energy solutions

e-power is de grootste Benelux producent van kleine en middelgrote stroomaggregaten. Twee kernwaarden liggen aan de basis van ons succes: het voortdurende streven naar klanttevredenheid en het leveren van topkwaliteit. Klanten kennen **e-power** als dé referentie voor kwaliteit in stroomoplossingen. We ontwerpen en produceren onze generatoren zelf in Nieuwerkerken, Limburg, en leveren ze in meer dan 60 landen wereldwijd via internationale B2B partners. **e-power** werkt hard aan milieuvriendelijke oplossingen, bijvoorbeeld op waterstof, en legt daarmee de basis voor een duurzame generatorenmarkt.

Je werkomgeving

Bij **e-power** word je van dag één ondergedompeld in een dynamische werkomgeving, waarin je meebouwt aan innovatieve stroomoplossingen, waar teamspirit centraal staat onder de hashtag #wepower, en waar je waardering krijgt voor betrokkenheid en zin voor initiatief.

Jouw voordelen

Als werkgever investeert **e-power** in jouw ontplooiing en in je welzijn op en naast het werk.

- Je mag opleidingen volgen die je doen groeien in je functie en binnen ons bedrijf.
- Je werkt in een 40-urenstelsel waardoor je jaarlijks 32 dagen vakantie krijgt.
- Je geniet van de flexibiliteit van een glijdend uurrooster.
- Elke week mag je een dag van thuis uit werken.
- Op kantoor word je verwend met vers fruit, een verse kom soep 's winters en af en toe een ijsje, frieten of ander lekkers om samen met je collega's van te smullen.
- Minstens één keer per jaar staat er een #wepower feestje op de agenda!

Verder bieden we jou werkzekerheid, een marktconform salaris en diverse extralegale voordelen zoals maaltijdcheques, onkostenvergoeding en DKV-hospitalisatieverzekering.



Stuur nu je cv naar hr@e-powerinternational.com