

Trixie – Sales Director Benelux

Sales Director Benelux

Ben jij een ervaren salesprofessional met een strategische mindset en een passie voor het aansturen en motiveren van teams? Wil je meebouwen aan de groei van een dynamisch bedrijf met internationale ambities? Dan ben jij misschien de Sales Director Benelux die we zoeken bij Trixie!

Als Sales Director ben jij de drijvende kracht achter onze verkoopstrategie en commerciële groei. Je stuurt de regionale sales teams in de BENELUX aan en ondersteunt hen in het behalen van hun doelstellingen. Daarnaast geef je mee vorm aan de internationale sales approach in aanpak en uitvoering. Ook werk je nauw samen met marketing, operations en andere afdelingen om de groei van het bedrijf te stimuleren.

Een greep uit jouw verantwoordelijkheden

Strategische verkoopontwikkeling

- Het analyseren van markttrends en concurrentie in een snel veranderend landschap.
- Het opmaken en uitrollen van de internationale salesstrategie en budgetten op korte en lange termijn
- Het vertalen van de salesstrategie naar gedetailleerde verkoopplannen met sales KPI's, vertrekkend vanuit land- en klant(segment)-niveau.
- Het uitwerken van omnichannel (e-commerce) strategieën voor de verschillende landen.

Salesmanagement en marktontwikkeling

- Opvolgen van de prestaties van de regionale sales teams en distributeurs om de verkoopdoelstellingen te behalen.
- Identificeren en benutten van groeikansen in bestaande en nieuwe markten.
- Onderhouden van sterke relaties met enkele key B2B-klanten in de Benelux.

Samenwerken & interne processen

- Afstemmen met marketing en productmanagement voor de jaarcyclus.
- Optimaliseren en aansturen van het sales & operations alignment proces.
- CRM-optimalisatie en implementatie van best practices.

Rapportage & budgetbeheer

- Opstellen en presenteren van verkooprapportages en prognoses aan het management.
- Beheren van het verkoopbudget en zorgen voor een rendabele groei.
- Analyse en optimalisatie van de rentabiliteit op land- en klantniveau.

Jouw profiel

- Je hebt minstens 5 jaar ervaring in een strategische salesmanagementrol binnen een B2B-context, met aantoonbaar leiderschap en dit binnen sectoren zoals de mode industrie, speelgoedindustrie of

consumentenmerken.

- Je beschikt over sterke analytische vaardigheden om trends en behoeften te identificeren en deze om te zetten in een doeltreffende verkoopstrategie.
- Uitstekende communicatieve en coachingsvaardigheden.
- Een gedreven, ambitieuze instelling met een duidelijke focus op resultaat en groei.
- Bereid om regelmatig korte buitenlandse verplaatsingen te maken.
- Vloeiend in Nederlands, Frans en Engels (mondeling en schriftelijk). Duits is een plus.

We bieden jou

An **infinite playground** of opportunities!

Bij Trixie werk je in een **creatieve omgeving** waar je helemaal jezelf kan zijn, omringd door energieke collega's die houden van samen lunchen en lachen.

Ook stap je binnen in een wereld vol eindeloze mogelijkheden, waar je de ruimte krijgt om te **groeien, te creëren en het verschil te maken**.

- **Infinite growth:** ontdek en ontwikkel je talenten in een dynamische organisatie met vallen, opstaan én vooruitgaan.
- **Infinite impact:** we bieden je veel autonomie en vertrouwen, zodat je initiatief kunt nemen en mee kunt bouwen aan het merk Trixie. Jouw ideeën tellen.
- **Infinite incentives:** reken op een marktconform bruto-salaris, aangevuld met verschillende extralegale voordelen (onkostenvergoeding, maaltijd- en ecocheques, hospitalisatieverzekering, cafetariaplan, ...), de vrijheid om extra (onbetaald) verlof te nemen wanneer jij daar behoefte aan hebt en fijne funmomenten met de Trixie CROWD. Ook **thuiswerk** is mogelijk, zodra je goed bent ingewerkt.

Zin om dit alles te beleven **op een plek die even inspirerend is als je job?** Welkom in *Treehouse* – ons **gloednieuwe, duurzame** kantoorgebouw waar ruimte is voor **verbeelding en ontmoeting**.

<https://www.trixie-baby.com/home>