

Sales Director

Ben jij een commerciële leider die strategie weet te vertalen naar resultaat? In deze rol geef je richting aan de salesorganisatie, bouw je aan duurzame klantrelaties en zorg je voor groei op zowel commercieel als organisatorisch niveau. Je werkt daarbij nauw samen met het management en rapporteert rechtstreeks aan de General Manager.

Wat ga je doen als Sales Director:

Als Sales Director ben jij verantwoordelijk voor de verdere ontwikkeling en realisatie van de commerciële koers. Je verbindt marktontwikkelingen aan de doelen van de organisatie en zorgt ervoor dat het salesteam de juiste focus, structuur en energie heeft om ambities waar te maken.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je ontwikkelt en vertaalt commerciële strategie naar concrete plannen, doelen en prioriteiten.
- Je stelt budgets en financiële targets op en bewaakt de voortgang op resultaat en efficiëntie.
- Je coacht, begeleidt en motiveert het salesteam zodat talenten optimaal worden benut.
- Je bouwt en onderhoudt een sterk netwerk van interne en externe relaties en benut commerciële kansen.
- Je signaleert verbeterkansen in processen, samenwerking en marktbenadering en vertaalt die naar actie.

Wat vragen we van jou?

- Een wo werk- en denkniveau.
- Minimaal 10 jaar relevante ervaring in een vergelijkbare commerciële managementrol.
- Aantoonbare kennis van de markt, commercie en bedrijfsvoering.
- Je kunt goed schakelen in een organisatie met complexe processen en begrijpt IT-structuren.
- Je beheerst zowel de Nederlandse als Engelse taal uitstekend, mondeling en schriftelijk.

Wat we je bieden.

- Een strategische leidersrol met directe impact op commerciële groei en organisatieresultaten.
- Veel ruimte om richting te geven aan beleid, processen en teamontwikkeling.
- Een omgeving waarin je jouw netwerk, marktkennis en commerciële visie echt kunt inzetten.
- Een rol met verantwoordelijkheid, invloed en korte lijnen naar het management.
- De kans om een salesteam verder te bouwen en de commerciële positionering van de organisatie te versterken.

Over de opdrachtgever:

Werkgever

Ressiva Recruitment

Type dienstverband

Fulltime

Industrie / Sector

ICT

Werklocatie

Omgeving: 's-Hertogenbosch,
Nederland

Geldig tot

30.09.2026

De opdrachtgever is een internationale hardwareorganisatie , actief in de B2B-technologie. Het bedrijf ontwikkelt wereldwijd oplossingen voor onder andere digital signage, analytics, surveillance, POS en smart vision.