

Facadexs, gevestigd in Gorinchem is gespecialiseerd in het ontwerpen en produceren van zeer hoogwaardige gevelonderhoudsinstallaties, ook wel bekend als Building Maintenance Units (BMU's). Deze systemen bieden een veilige en praktische toegang tot de gevels van gebouwen, ongeacht de hoogte of complexiteit van het architectonisch ontwerp.

De BMU's van Facadexs wordt gezien als de top van de markt en zij is wereldwijd actief met ca 70fte en heeft vestigingen in Australië, Midden Oosten (Dubai - Qatar) en USA/Canada.

Met meer dan 25 jaar ervaring levert Facadexs op maat gemaakte gevelonderhoudsinstallaties met vaste, telescopische of toppende gieken al dan niet voorzien van een glasvervangingsunit. Daarnaast levert Facadexs zelf hijsende gondels, verrijdbare werkbruggen, monorail systemen en een uitgebreid gamma aan permanente en mobiele valbeveiliging systemen. Klanten zijn onder andere aannemers, architecten en projectontwikkelaars.

Alle projecten worden als hoofdaannemer volledig begeleid, inclusief advies tijdens de ontwerpfase van het gebouw, in-house ontwerp, fabricage en testen van alle gevelonderhoudsinstallaties, tot en met de ingebruikname op de bouwplaats. Zie voor referentie projecten de website: [www.facadexs.com](http://www.facadexs.com)

Binnen Facadexs bestaat er behoefte de organisatie uit te breiden met een

## Commercieel Manager Benelux

*Teamspeler*

*Passie voor projecten*

*Commercieel boegbeeld*

Als Commercieel Manager ben je eerst verantwoordelijke voor de commerciële resultaten van Facadexs in de Benelux en coördineer je de service- en onderhoud activiteiten wereldwijd. Je stelt het commerciële plan op, gericht op verdere winstgevendende groei en geeft hier invulling aan. Je acquireert zelfstandig opdrachten bij zowel bestaande als nieuwe relaties. Dit kan zowel nieuwbouw als vervanging zijn. Waarbij je samen met je technische team de klantvraag vertaalt in een adequate oplossing en aanbieding. Gedurende een project beheer je actief de klantrelatie. Als teamspeler en energieke persoonlijkheid, draag je op de Nederlandse vestiging bij aan een inspirerende werkomgeving met een resultaatgerichte cultuur.

Je vervult een coördinerende rol ten aanzien van de service- en onderhoud activiteiten en bent gericht op het proactief aanbieden van deze dienstverlening vanuit zowel de Nederlandse als ook de buitenlandse vestigingen. Je stimuleert dat de betrokken medewerkers vanuit een meer planmatige aanpak deze dienstverlening vermarkten.

Je bent commercieel vaardig, hebt voldoende technische affiniteit en beschikt over een aantoonbaar trackrecord op het gebied van uitbouw van bestaande en acquisitie van nieuwe klanten. Door deze competenties te combineren kan je effectief schakelen tussen klantbehoeften, technische oplossingen en de commerciële doelen van Facadexs.

Je toont daadkracht en overtuigt door resultaten te laten zien op commercieel vlak. Jouw commerciële drive stelt je in staat om samen met je technische team de propositie van Facadexs bij klanten en prospects te verankeren en te verbreden.

Je bouwt vertrouwen op door actief te luisteren, behoeften te achterhalen en overtuigend te adviseren. Je onderhandelingsvaardigheden zijn goed ontwikkeld waarbij je zowel oog hebt voor het klantbelang en de bedrijfsdoelstellingen van Facadexs.

Facadexs is een projectenorganisatie, belangrijk is dat je de specifieke projectdynamiek begrijpt qua proces, doorlooptijd en informatievoorziening en daarmee in staat bent om klanteneisen en haalbaarheid te bewaken.

Je rapporteert aan de algemeen directeur en je standplaats is Gorinchem.

### **Je ervaringsprofiel**

- Afgeronde opleiding op tenminste HBO niveau , commercieel / bouwkundig is een pré
- Minimaal 5 jaar relevante werkervaring in een commerciële rol binnen een technische projectenorganisatie, met aantoonbare acquisitie ervaring op verschillende niveaus van inkoop tot directie
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, Spaans is een pré.

### **Je competentieprofiel**

- Ondernemende instelling, daadkrachtig en initiatiefrijk
- Teamspeler
- Oplossings- en resultaatgericht
- Communicatief sterk, gericht op lange termijn relaties
- Zelfsturend met een hands-on mentaliteit

### **Wat bieden we**

- Een marktconform salaris
- Variabele beloning
- Auto van de zaak
- Doorgroei perspectief
- 26 vakantie dagen en 13 ATV dagen

### **Interesse?**

Herken je je in dit profiel en ben je geïnteresseerd, stuur dan jouw cv en motivatie naar [werving@kruger.eu](mailto:werving@kruger.eu), o.v.v. Commercieel Manager Facadexs

Voor vragen of aanvullende informatie kunt u contact opnemen met Frank van der Hagen of Wouter van Tienhoven via 010-212 19 22.

**Een assessment kan onderdeel uitmaken van deze procedure.**