

Stap jij bij ons in voor de vacature Global Sales & Marketing Manager?

Als marktleider werken wij samen met de grootste busfabrikanten en vervoerders ter wereld en blijven we investeren in innovatie, groei en internationale samenwerking. Als onderdeel van een strategische samenwerking met de BODE Group versterken wij onze internationale marktpositie. Om onze ambitieuze groeidoelstellingen verder te realiseren, zoeken wij een **Global Sales & Marketing Manager**.*

In deze sleutelrol bepaal je de commerciële koers, stimuleer je internationale groei en fungeer je als strategisch sparringpartner voor het Sales & Marketing team en ben je lid van het Management Team. Je krijgt alle ruimte om te bouwen, richting te geven en resultaten te behalen. Wil jij een zichtbare bijdrage leveren aan ons wereldwijde succes? Dan maken we graag kennis met je.

Wat ga je doen?

Je bent verantwoordelijk voor het ontwikkelen, implementeren en bewaken van de commerciële strategie voor onze vestigingen in Nederland, Duitsland, de Verenigde Staten, Hong Kong, Australië en Japan. Wereldwijd werk je samen met toonaangevende busfabrikanten, vervoerders en openbaarvervoerautoriteiten. Je bouwt aan langdurige samenwerkingen die bijdragen aan onze groeiambities.

Je profileert je binnen de bredere Bode Ventura Group* en draagt actief bij aan de ontwikkeling van gezamenlijke commerciële strategieën, internationale samenwerking en synergie tussen de verschillende ondernemingen binnen de groep.

Jouw belangrijkste verantwoordelijkheden:

- Vertalen van organisatiedoelstellingen naar een heldere commerciële strategie, concrete forecasts, ambitieuze targets en solide financiële plannen
- Realiseren van duurzame omzetgroei en het versterken van de internationale marktpositie
- Proactief adviseren van het Management Team over marktkansen, strategie en positionering
- Bouwen aan sterke, langdurige relaties met partners en andere relevante stakeholders
- Vertegenwoordigen van Ventura als ambassadeur in de markt
- Leidinggeven, inspireren en stimuleren van het Sales & Marketing team
- Creëren van een optimale samenwerking tussen Sales, Marketing en Service

**De afronding van de transactie is onder voorbehoud van gebruikelijke goedkeuringen van toezichthouders en overige voorwaarden.*

Wie ben jij?

Je bent een gedreven leider die moeiteloos beweegt tussen strategie en operatie. Je weet plannen daadwerkelijk te realiseren. Dankzij je scherpe blik op de markt signaleer je tijdig kansen en ben je in staat duurzame resultaten te behalen. Met een sterke commerciële drive zet je marktontwikkelingen daadkrachtig om in concrete resultaten.

Je vervult een voorbeeldrol en weet medewerkers te inspireren met jouw heldere visie. Op basis van data, marktinzichten en ervaring neem je weloverwogen beslissingen. Daarnaast communiceer je overtuigend, bouw je sterke relaties op en beweeg je je gemakkelijk in een technische omgeving.

Voor deze functie reis je regelmatig internationaal. Je vindt het geen probleem om op korte termijn in het vliegtuig te stappen wanneer de situatie daarom vraagt. Daarnaast breng je het volgende mee:

- Je beschikt over HBO/WO werk- en denkniveau
- Minimaal 8 jaar ervaring in een senior commerciële of Sales & Marketing Manager rol
- Aantoonbare ervaring met het ontwikkelen en implementeren van succesvolle strategieën
- Ervaring met het analyseren en optimaliseren van sales- en marketingprocessen
- Ervaring met leidinggeven
- Uitstekende beheersing van de Engelse taal. De Duitse, Nederlandse en overige talen zijn een pré

Wat kun je verwachten?

- De functie is ingedeeld binnen de Cao Metalektro Hoger Personeel
- Goede arbeidsvoorwaarden, waaronder 27 vakantiedagen en 13 ADV dagen bij een fulltime dienstverband
- De mogelijkheid om door te groeien naar de functie van Chief Commercial Officer (CCO)
- Een internationale organisatie met constant oog voor innovatie die volop in ontwikkeling is en waar je met ons mee mag bouwen en groeien
- Een uitdagende functie met veel strategische én commerciële

verantwoordelijkheid

- Een kleine grote organisatie: klein genoeg voor gezelligheid, korte lijnen en de mogelijkheid voor jou om daadwerkelijk het verschil te kunnen maken en iedereen te kennen. Groot genoeg om een belangrijke speler te zijn in de markt en volop aandacht te besteden aan innovatie en je persoonlijke ontwikkeling

Nieuwsgierig, maar nog niet klaar om direct te solliciteren?

Een sollicitatie hoeft niet meteen. Ben je benieuwd naar de functie, onze organisatie of wil je eerst ontdekken of er van beide kanten een goede match is? Dan maken we graag informeel kennis. Onder het genot van een kop koffie vertellen we je meer over de rol, onze ambities en de uitdagingen die voor je liggen. Je kunt ons telefonisch bereiken op het nummer: 0515-729497 of stuur een e-mail naar careers@venturasystems.com.

Wil je direct solliciteren? Klik dan op de knop 'Solliciteer op deze functie' om je cv en/of motivatie te uploaden of stuur een e-mail naar careers@venturasystems.com en dan zorgen wij ervoor dat er contact met je wordt opgenomen.