

Sales Director – Integrated Facility Management

Sales Director – Integrated Facility Management

Over de functie

Wij zoeken een ervaren en gedreven **Sales Director** die de commerciële groei binnen Integrated Facility Management (IFM) zal aansturen. In deze senior rol ben je verantwoordelijk voor het genereren van nieuwe business, het versterken van klantrelaties en het leiden van een performant salesteam. Je combineert strategische visie met hands-on leiderschap en zorgt zo voor duurzame groei en een sterke marktpositie.

Jouw verantwoordelijkheden

- Ontwikkelen en uitvoeren van de commerciële strategie met focus op omzetgroei en klantretentie.
- Leiden, coachen en ontwikkelen van een sales team, zodat zij over de juiste kennis en vaardigheden beschikken om doelstellingen te behalen.
- Actief onderhouden van contacten met beslissingsnemers op C-level (CFO, CEO, Facility Director, Procurement) en opbouwen van duurzame partnerships.
- Benutten van je bestaande netwerk binnen de IFM-sector om commerciële kansen te identificeren en de marktpositie te versterken.
- Zelf het voortouw nemen in belangrijke onderhandelingen en zorgen voor winstgevende contracten.
- Vertegenwoordigen van de salesafdeling binnen het managementteam en meebepalen van de langetermijnstrategie.



Sales Director – Integrated Facility Management

Wie jij bent

- Je hebt ruime ervaring in een senior commerciële leiderschapsfunctie, bij voorkeur in facility management of een vergelijkbare B2B-omgeving.
- Je beschikt over diepgaande kennis van de IFM-markt en een sterk professioneel netwerk.
- Je hebt uitstekende leiderschapsvaardigheden en weet je team te inspireren en te motiveren.
- Je bent sterk in consultative selling en het opbouwen van langetermijnrelaties.
- Je combineert strategisch inzicht met pragmatisme en resultaatgerichtheid.
- Je bent drietalig: Nederlands, Frans en Engels.

Wat wij bieden

- Een sleutelrol met zichtbaarheid en impact binnen een groeiende organisatie.
- De kans om de commerciële strategie vorm te geven en een gemotiveerd team te leiden.
- Moderne tools en middelen (CRM, marketing, digitale oplossingen) die jou en je team ondersteunen.
- Een competitief salarispakket €7000-€8000 aangevuld met een aantrekkelijke bonusregeling en extralegale voordelen (inclusief bedrijfswagen).