



Job Profiel

HAGER

ACCOUNTMANAGER KEY PROJECTS

:hager

 **Career Openers.**
YOUNG EXECUTIVES

Introductie Hager

Hager

- Hager Group is één van de wereldwijd leidende fabrikanten in de elektro industrie. Hager Group levert producten, oplossingen en services voor elektrotechnische installaties voor woningen (residential) en gebouwen (commercial/utiliteit).
- Het bedrijf is opgericht in 1955 en Hager is tot op de dag van vandaag een onafhankelijk familiebedrijf met een bedrijfscultuur die gekenmerkt wordt door respect, collegialiteit, korte lijnen en resultaatgerichtheid. Hager Group is gevestigd in de Elzas met 2 hoofdvestigingen in Blieskastel (DE) en in Obernai (FR). Met vestigingen in meer dan 80 landen levert Hager Group aan klanten in 120 landen. Met in totaal ongeveer 11.500 medewerkers wordt een omzet gerealiseerd van meer dan 2 miljard euro.
- Hager Group heeft als visie: 'shaping tomorrow's electrical world to make people's life on our planet safer, cleaner and more enjoyable.'
- Hager loopt voorop in de energietransitie. Bij keuzes die gemaakt worden speelt duurzaamheid een belangrijke rol, zoals bijvoorbeeld circulariteit van materialen.
- Hager Nederland is gevestigd (in een binnenkort nieuw kantoor) in Den Bosch en realiseert met ongeveer 115 man een omzet van ruim 80 miljoen Euro. Hager Nederland valt binnen het cluster "Nordics" samen met Scandinavië.
- Het succes van Hager Group is gebaseerd op de ambitie om de hoogste kwaliteit en innovatie te bieden. Elk lid van de groep levert hieraan een bijdrage en heeft de lokale autonomie en vrijheid om te handelen, zodat de klanten een uitstekende service krijgen. Hager Group is een financieel sterk familiebedrijf waar de mensen het verschil maken. Hiermee wordt het wereldwijde succes ondersteund.

Feiten en cijfers

Hager Group:

- 11.500 medewerkers.
- Ruim € 2 miljard omzet.
- 23 productielocaties in 11 landen.
- Verkoop in meer dan 100 landen.
- 18.000 producten.
- 3000 patenten.
- 800 engineers.

Hager in Nederland:

- Sinds 1991.
- 2 kantoren.
- 115 medewerkers.

Sales bij Hager

Sales Teams

De Sales teams in Nederland worden aangestuurd door Commercieel Directeur Patrick Kennis. Er zijn drie Salesteams met in totaal ongeveer 40 medewerkers. Op de volgende slide staat een organogram van het Sales team.

Sales Projecten

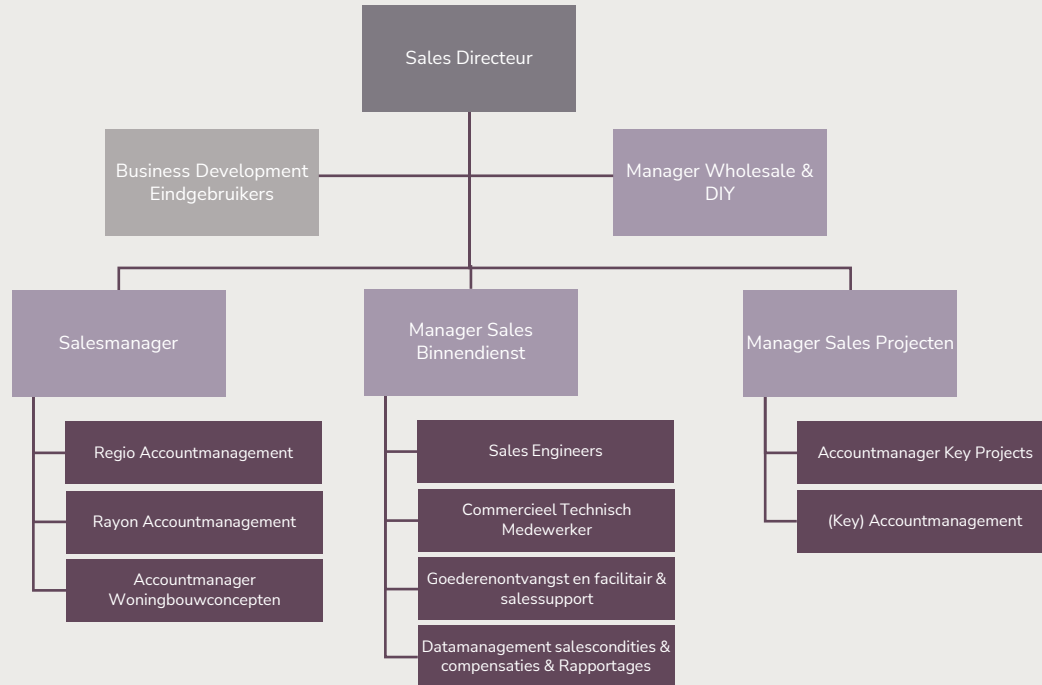
Het sales team gericht op utiliteitsprojecten bestaat uit 6 (Key) Accountmanagers en een Accountmanager Presales. De medewerkers van dit team richten zich door samenwerking met installateurs op projecten waarbij Hager de energie infrastructuur van het project verzorgt, zoals de energieverdeling en distributie, gebouwwautomatisering en kabelmanagement. Naast expertise en een omvangrijk aanbod aan diensten en oplossingen voor verschillende fasen van projecten is de hechte samenwerking met klanten een belangrijke kernwaarde. Projecten worden uitgevoerd in verschillende soorten omgevingen, denk hierbij aan: kantoren, retail, hotels, zorg, infra, energie-infra, logistiek, educatie & cultuur. Meer informatie over projecten van Hager staat [hier](#).

Op dit moment komt veel samen in de ontwikkeling van de organisatie. Hager geeft een boost aan de uitvoering van projecten waarvoor het salesteam recent is uitgebreid, ze zijn bezig met ontwikkelen van nieuwe producten zoals energy storage en Hager Nederland is net een nieuw pand betrokken. Hager maakt op dit moment de stap naar de top 3 in de markt.

Nieuw Talent

Eén van de medewerkers in het team gaat met pensioen. Daardoor ontstaat een vacature en is Hager op zoek naar een Accountmanager Key Projects.

Organogram Sales



Accountmanager Key Projects

Algemeen

De Accountmanager Key Projects is verantwoordelijk voor de significante groei van (grote) projecten bij middelgrote tot grote installatiebedrijven die met name werkzaam zijn in met name utiliteit. De uitdaging voor de Accountmanager is om een vertrouwde strategische partner te worden van nieuwe en bestaande relaties door op basis van technische kennis en kunde de klanten te adviseren en te binden.

De Accountmanager Key Projects heeft veel contact met de relevante contactpersonen bij middelgrote installatiebedrijven. Intern werkt hij/zij veel samen met de Sales Binnendienst en de Accountmanager rapporteert aan de Manager Sales Projecten, dat is [Maurits Vos](#).

Resultaatsgebieden

- Salesresultaten behalen, omzet laten groeien en voldoen aan verwachte orderintake en targets;
- Ontwikkelen van de relatie met middelgrote installateurs;
- Ontwikkelen van een salesstrategie per account en dat vastleggen in accountplannen;
- Onderzoeken van behoeften bij (key) accounts en deze vertalen deze naar oplossingen;
- Begeleiden van interne salesproces, aansturen van het projectteam en de binnendienst;
- Sluiten van contracten en orders;
- Bouwen en onderhouden van langdurige relaties met een relevant netwerk;
- Identificeren van marktpotentieel, kwalificeren van accounts;
- Signaleren van trends in de markt en delen deze met relevante partijen;
- Verzorgen van een tijdige, juiste en volledige administratie van (eigen) accounts.

Doelen eerste jaar

De belangrijkste doelen in het eerste jaar van de Accountmanager Key Projects zijn:

- Hager goed leren kennen en gemakkelijk samenwerking kunnen vinden in de organisatie.
- Het fundament voor key projecten leggen door relaties opbouwen met de geselecteerde accounts.
- Onderzoeken en in beeld krijgen welke accounts potentie hebben.
- Beweging krijgen in de salesfunnel bij geselecteerde accounts.



Maurits Vos, Sales Manager Projecten

INTERVIEW

Maurits Vos (Sales Manager Projecten):

Hager

“Hager is fijne organisatie om voor te werken. We hebben een grote internationale groep met veel mogelijkheden en mooie oplossingen om aan onze klanten te kunnen aanbieden. In Nederland hebben we een relatief kleine en slagvaardige organisatie, dat zorgt voor veel vrijheid en mogelijkheden. Je merkt echt dat het een familiebedrijf is, binnen Hager is veel persoonlijke aandacht. Ik vind dat we een gezellige en informele cultuur hebben in onze teams. We zijn recent verhuisd naar een mooi nieuw kantoor in Den Bosch, dat ondersteunt de samenwerking in ons bedrijf perfect.”

Sales Projecten

“Binnen de utiliteitsbouw realiseren we groei. We komen steeds in een eerder stadium van de projecten aan tafel en we zijn de klanten meer aan het adviseren. Er ligt met de producten en diensten die wij hebben veel ruimte om verder te groeien. We willen nieuwe markten bedienen en nieuwe relaties ontwikkelen, met ons team van zijn we elke dag met enthousiasme bezig om de voordelen van onze dienstverlening in de markt kenbaar maken. We werken aan toonaangevende projecten. Een mooi voorbeeld van een groot project waar we momenteel aan werken waar wij trots op zijn is Y Towers in Amsterdam. Hager is iets kleiner dan een aantal concurrenten in de markt, daardoor zijn we wendbaarder en slagvaardiger en maken we nu de stap naar de top van onze markt. De grootste kansen voorzie ik bij de relatie met grote en middelgrote installateurs. Als we dit goed uitvoeren dan kan de omzet de komende jaren sterk groeien.”

INTERVIEW

Maurits Vos (Sales Manager Projecten):

Accountmanager Key Projects

“De nieuwe Accountmanager Key Projects kan uiterst succesvol worden door zicht te richten op de middelgrote installatiebedrijven. De markt is afgelopen jaren veranderd waardoor die middelgrote partijen meer werk hebben gekregen dat goed past bij Hager. Hager is bekend bij die middelgrote installatiebedrijven, maar hier liggen voor zowel de klant als voor Hager interessante mogelijkheden om veel meer samen te werken. De nieuwe Accountmanager krijgt de opdracht om te zorgen dat wij gezien worden als een waardevolle partner voor de grote projecten. Als de nieuwe Accountmanager straks een tijd bij ons werkt dan verwacht ik dat we langzaamaan meer aanvragen en opdrachten krijgen, we zijn realistisch met de doelstellingen hiervoor. Wat ik belangrijk vind om te zien is dat we een relatie als samenwerkingspartners bouwen.”

Kandidaat

“We zien graag een nieuwe collega die wil leren en zich wil ontwikkelen. Bij Hager vinden we ontwikkeling belangrijke en we bieden daarvoor veel mogelijkheden. Je hebt regelmatig gesprekken over je competenties, ambities en mogelijkheden om daaraan invulling te geven. We hebben de Hager Academy waar je diverse interne, maar ook externe opleidingen kan volgen. Naast ambitie zoeken we voor deze functie een commercieel gedreven persoon die affiniteit heeft met elektrotechniek. Om tot succes te komen in deze rol is overtuigende houding belangrijk. Je moet het leuk vinden contacten te maken en uitbouwen, je verhaal te kunnen vertellen en het helpt als je jezelf kwetsbaar durft op te stellen. Je krijgt bij ons veel vrijheid om je werk naar eigen inzicht in te richten, dat vraagt een verantwoordelijkheidsgevoel en zelfstandigheid van onze mensen. In ons team, en trouwens ook bij onze klanten, zijn de contacten informeel. Het is een no nonsens wereld waarin je wel stevig in je schoenen moet staan. Binnen onze groeiende organisatie ontstaan voor ambitieuze mensen voldoende kansen voor doorgroei.”

Criteria & Competenties

CRITERIA	VEREISTEN	PRE'S
Afgeronde HBO opleiding in Commerciële of Elektrotechnische richting.	✓	
Minimaal 5 jaar ervaring in een soortgelijke functie.	✓	
Ervaring met het managen van een salesfunnel en accountplanning.	✓	
Ervaring in technische projectenorganisatie in de bouwkolom.	✓	
Kennis van relevante marktpartijen en beschikken over netwerk.		✓
Goede beheersing van Nederlands en Engels.	✓	

COMPETENTIES (kern)

KLANTGERICHTHEID

Onderzoeken van wensen en behoeften van de klant en hiernaar handelen, anticiperen op behoeften van klanten en hoge prioriteit geven aan servicebereidheid en klanttevredenheid.

COMMUNICATIEF VAARDIG EN OVERTUIGEND

In staat om boodschap met complexe informatie duidelijk over te brengen, ook aan mensen zonder technische achtergrond. Zorgen voor verbinding. In staat anderen te overtuigen en mee te nemen in het verhaal, weet zijn of haar visie stevig met energie en enthousiasme naar voren te brengen.

ONDERNEMEND

Denken en handelen vanuit kansen en deze op commerciële waarde schatten, wensen van klanten en stakeholders goed kunnen inschatten, oplossingsgericht denken en durven beslissingen te nemen.

RESULTAATGERICHT

Focus op 'getting things done', actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en bereid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.

ADDITIONELE INFORMATIE

Arbeidsvoorwaarden en locatie

- Salaris in overeenstemming met verantwoordelijkheden en ervaringsniveau, aangevuld met aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder een auto van de zaak, bonusregeling en 40 vakantiedagen.
- Veel aandacht is voor persoonlijke ontwikkeling en waarde wordt gehecht aan een goede balans tussen werk en privé.
- Mogelijkheid tot volgen van opleidingen.
- Kansen op doorgroei binnen Hager in Nederland en internationale doorgroei is mogelijk binnen Hager Group.
- Locatie: Regelmatig reizen naar (potentiële) klanten, vanuit huis en op het nieuwe hoofdkantoor van Hager in 's-Hertogenbosch.

Selectie proces

De interviews bij Career Openers zullen worden gehouden door Peter Freriks. Na selectie van de meest geschikte kandidaten, zullen er meerdere interviews worden gehouden bij Hager.

Referenties en een online assessment zijn onderdeel van dit traject.

Voor meer informatie, neem contact op met:

Peter.freriks@careeropeners.nl

+31 6 5792 8341

