

Versele – Sales Operations Manager

Functie:

De Sales Operations Leader vervult een cruciale rol binnen de HQ Channel & Sales-afdeling en rapporteert aan de Global Senior Sales Manager. Deze functie:

- Verhoogt de prestaties van onze wereldwijde en lokale salesteams (meer dan 120 medewerkers) door de implementatie van verkoopprocessen, digitale tools en business intelligence (dataverzameling, analyses, systemen en doelstellingen).
- Begeleidt de commerciële organisaties tijdens hun digitale transformatie.
- Ondersteunt de customer service-afdelingen bij hun werkwijze, prioriteitenstelling, processen en tools.

Hij/zij beschikt over de drive om een organisatorische transformatie te realiseren en weet hoe medewerkers hierin kunnen worden meegenomen.

De klantreis en klantbeleving staan steeds centraal, met als doel een duurzaam concurrentievoordeel te creëren via sales excellence.

Daarnaast weet hij/zij een evenwicht te bewaren tussen strategie, innovatie en uitvoering om succesvol te opereren in een steeds digitalere omgeving.

Verantwoordelijkheden

Strategie & Community

- Samen met de belangrijkste stakeholders de wereldwijde Sales Operations-strategie ontwikkelen.
- Een implementatieplan voorstellen op basis van quick wins, rendement (ROI) en omzetgroei.
- De implementatie van Sales Operations-initiatieven binnen regio's en landen stimuleren en ondersteunen.
- De Sales Operations-afdeling ontwikkelen, coachen en aansturen.
- Nieuwe trends en tools opvolgen en hun relevantie en impact voor de organisatie beoordelen.
- Best practices verzamelen en delen.

Ondersteuning van Sales en Landenorganisaties

- Leiding geven aan de customer backoffice: informatieaanvragen, klantvergaderingen, sales meetings, onderhandelingen, enzovoort.
- Beheer en opvolging van klantklachten.
- Het pricingteam ondersteunen en zorgen voor een correcte implementatie van prijslijsten, voorwaarden en facturatie.
- Nauw samenwerken met Trade Marketing om een vlotte uitvoering van de jaarplannen op HQ-niveau en in de verschillende landen te garanderen.

Leiding nemen in Sales Forecasting

- Verkoopprognoses opstellen op basis van markttrends, productlanceringen en herlanceringen, distributie en promoties.

- Dit gebeurt in nauwe samenwerking met Trade Marketing en Supply Chain/Planning.
- Verantwoordelijkheid opnemen voor acties rond fire sales.

Medeleiding over Sales- en Customer Service-processen, samen met Supply Chain en de regionale en channel leaders:

- De verkoopprocessen van Versele finaliseren en aanpassen aan een continu veranderende omgeving en lokale realiteit.
- Lokale salesverantwoordelijken opleiden samen met regionale, country- en channel leaders.
- Nieuwe wereldwijde initiatieven en tools aansturen, aanpassen, implementeren en testen.
- Toezien op het correcte gebruik en de adoptie van processen en tools (zoals SANCOC en klantenrapporteringen).
- Vanuit Sales de digitalisering van het Order-to-Cash-proces leiden.
- De Senior Supply Chain Manager ondersteunen bij de customer service-aanpak, bijvoorbeeld door gezamenlijke aanbevelingen uit te werken rond telesales, pilootprojecten en verdere uitrol.

Leiding nemen in Sales Business Intelligence

- De Sales Dashboard-oplossing uitrollen en sales teams opleiden en ondersteunen.
- Nieuwe KPI's, dashboards en rapporten ontwikkelen voor business development teams om hun efficiëntie en effectiviteit te verhogen.
- De BI-strategie definiëren om de prestaties van de wereldwijde business development teams te verbeteren, in samenwerking met Business Control

en IT.

- De sales- en channelvisie vertegenwoordigen binnen de groepsbrede datastructuur.

Digitale Transformatie van de Salesafdelingen

- De organisatie begeleiden bij de adoptie van digitale tools en optreden als ambassadeur voor digitalisering.
- Mede leiding geven aan de implementatie van een nieuw CRM-systeem: opzet, opleiding en opvolging.
- Mede leiding geven aan het MyVersele Customer-project: opzet, testen, verbeteringen, change requests en opleidingen.
- Opleidingen en change management rond digitale tools ondersteunen om een succesvolle adoptie door de business development teams te realiseren.
- De adoptiegraad monitoren en waar nodig corrigerende acties voorstellen.
- Intensief samenwerken met CRM, e-sales en customer marketing.
- Op de hoogte blijven van alle digitale ontwikkelingen.
- Specifieke AI-projecten initiëren en implementeren.
- Vanuit Sales de verantwoordelijkheid opnemen voor marketing automation en performance marketing, in samenwerking met Sales, E-sales en Marketing voor doelgroepbepaling en campagne-uitvoering.

Customer Mapping, Lead Generation en Segmentatie

- De customer mapping-aanpak leiden.

- Implementatie in de verschillende landen coachen en ondersteunen.
- Mede-eigenaar zijn van de klantendatabase.
- Kwantitatieve en kwalitatieve klantsegmentatie ontwikkelen en implementeren, gekoppeld aan performance marketing.
- De aanpak rond sell-outdata leiden en de implementatie ondersteunen via opleiding en begeleiding.

Organisatorische Relaties

Intern

- Rapporteert aan de Global Senior Sales Manager.
- Treedt op als partner van de Senior Supply Chain Manager en Marketing Manager.
- Is een belangrijke facilitator en ondersteuner voor de wereldwijde channel- en lokale salesteams en breder voor alle business development teams (Sales, Marketing, Technical Advisors, Customer Service en Supply Chain).
- Geeft leiding aan het Sales Operations-team.
- Neemt actief deel aan Commercial SteerCo's, sales meetings en andere commerciële overlegmomenten.

Extern

- Blijft dicht bij de klantrealiteit door regelmatig mee op terrein te gaan met salesmedewerkers en in te spelen op opportuniteiten in een veranderende markt.

- Screent potentiële partners die kunnen bijdragen aan een betere klantervaring, dienstverlening en efficiëntie.
- Leert van andere, niet-concurrerende organisaties en vertaalt deze inzichten naar verbeteringen binnen de eigen organisatie.

Profiel:

- Masterdiploma in economie, sales, marketing, statistiek, informatiemanagement, IT, digital of een vergelijkbare richting.
- Een grote passie voor klanten en sales.
- Zeer sterke analytische vaardigheden en een passie voor cijfers.
- Affiniteit met digitalisering in een snel veranderende wereld, met minstens een basiskennis van de technische aspecten.
- Goede communicatieve vaardigheden.
- Een sterke drive om zaken in beweging te brengen en resultaten te realiseren.
- Ervaring in een internationale omgeving en met people management.
- Vloeiend Nederlands en Engels; kennis van andere talen is een pluspunt.

Technische vaardigheden

- 8 tot 15 jaar ervaring in sales en sales operations (verkoopprocessen, digitale tools, datamanagement, enz.).
- Ervaring met projectmanagement.

- Voelt zich thuis in het werken met tools en systemen, maar begrijpt ook de onderliggende processen.
- Vertrouwd met CRM-systemen, Business Intelligence (BI) en marketingtools, zoals marketingautomatisering en vergelijkbare toepassingen.

Aanbod:

- **Flexibele werkuren:** je geniet van flexibele werktijden, zodat je een goede balans tussen werk en privé kunt behouden.
- **Salaris:** een marktconform salaris, afhankelijk van je profiel en ervaring.
- **Elektrische bedrijfswagen met laadpas:** je beschikt over een elektrische bedrijfswagen inclusief laadpas, zodat je je duurzaam en comfortabel kunt verplaatsen.
- **Extralegale voordelen:** we bieden een groeps- en hospitalisatieverzekering aan, zodat je goed bent verzekerd.
- **Maaltijdcheques:** je ontvangt maaltijdcheques ter waarde van €10 per gewerkte dag.
- **Doorgroeimogelijkheden:** kansen om jezelf verder te ontwikkelen binnen een groot, ambitieus en internationaal familiebedrijf waar jouw bijdrage echt het verschil maakt.
- **Betekenisvolle job:** de mogelijkheid om een positieve impact te hebben op het leven van huisdieren en hun eigenaars wereldwijd.
- **Sterk team:** je werkt binnen een gedreven en gepassioneerd team in een dynamische en groeiende sector.
- **Innovatieve werkomgeving:** een samenwerkende omgeving waar jouw ideeën en creativiteit worden gewaardeerd.

- **Warme familiale sfeer:** met leuke teamactiviteiten zoals de *Versele-Laga Run* in Deinze, de *Versele-Laga Classic* en andere evenementen.

<https://www.versele.com/nl/be>