



Partners in Executives

Onze opdrachtgever Janssen de Jong Bouw maakt deel uit van de Janssen de Jong Groep, een bouwgroep die zich vooral concentreert op hoogwaardige activiteiten zoals de bouw van totaalprojecten en de toepassing van modulaire bouwsystemen, waar rendement voor omzet gaat. De Janssen de Jong Groep is actief in projectontwikkeling en bouw, in infrastructuur en systeembouw en is met verschillende lokale bedrijven ook in het Caribisch gebied een toonaangevende bouwonderneming. Zowel in de ontwerpfase als bij de realisatie maakt Janssen de Jong Bouw gebruik van de veelzijdige kennis, ervaring en capaciteiten van de groepsondernemingen binnen de groep en werkt met vele ervan regelmatig samen aan uiteenlopende projecten.

Janssen de Jong Bouw is een modern allround bouwbedrijf met een kwalitatief hoogwaardig activiteitenpakket, gericht op woningbouw, utiliteitsbouw, renovatie en bouwservice. De onderneming rekent heel Nederland tot zijn werkgebied maar is sterk geconcentreerd in het oosten, midden en zuiden van het land. De activiteiten worden georganiseerd vanuit de vestigingen in Venlo en Hengelo, waarbij beide vestigingen als zelfstandige business units dienen te opereren. Janssen de Jong Bouw heeft zijn wortels in verschillende lokale en regionale bouwondernemingen en heeft een sterke regionale positie op de bouwmarkt. Tegelijk kan het bedrijf gebruik maken van de regio-overstijgende kennis en ervaring van alle circa 175 medewerkers en kan zo binnen de eigen kring ook de meest omvangrijke, complexe en uitzonderlijke projecten realiseren. Bij Janssen de Jong Bouw vestiging Venlo zijn circa 115 mensen werkzaam.

Vanwege haar ambitieuze doelstellingen zijn wij namens Janssen de Jong Bouw op zoek naar een Commercieel Manager met de focus op de markt in Noord-Brabant.

Commercieel Manager

Bouwkundige professional die visie omzet in realisatie

Inhoud In deze functie bent u verantwoordelijk voor het behalen van de commerciële doelstellingen, het acquisitiebeleid en de invulling van de marktstrategie met name binnen de regio Noord-Brabant. Binnen deze regio onderhoudt u het netwerk van (potentiële) opdrachtgevers door efficiënt relatiebeheer en gerichte acquisitie. U beoordeelt aanvragen op technische en financiële haalbaarheid. In commercieel kansrijke situaties werkt u systematisch toe naar het daadwerkelijk afsluiten van contracten, zonder hierbij de lange termijn doelstellingen uit het oog te verliezen. In het commerciële traject wordt u ondersteund door het bedrijfsbureau/calculatieafdeling. U werkt nauw samen met en rapporteert aan de Regiodirecteur van de Vestiging Venlo.

Profiel U beschikt over een HBO-opleiding richting Bouwkunde en aanvullende commerciële opleidingen en cursussen. Commerciële ervaring in een vergelijkbare omgeving is een pré. Door uw kennis en ervaring krijgt u van uw opdrachtgever het vertrouwen en bent u in staat om hem gedurende het gehele bouwtraject te adviseren. U heeft een sterke persoonlijkheid en beschikt over daadkracht. Andere competenties zijn: gedreven, resultaatgericht, vasthoudend en flexibel. U beschikt over uitstekende mondelinge en schriftelijke uitdrukingsvaardigheden.

Geboden wordt Onze opdrachtgever biedt een boeiende en zelfstandige functie. Een informele werksfeer met grote betrokkenheid van collega's en management waar ondernemerschap wordt gewaardeerd. Arbeidsvoorwaarden die passen bij de zwaarte van de functie.

Geïnteresseerd? Hebben wij uw belangstelling gewekt? Dan nodigen wij u graag uit om direct via onze website www.equipe-bv.nl op deze vacature te reageren. U vindt de functie terug onder vacaturenummer 6804.

Voor meer informatie kunt u bellen met de heer Rohan Bruggink +31(0)6-55831741.

Equipe, Partners in Executives
Boschdijk 133
5612 HB Eindhoven
T 040 – 296 36 88