

## Damaco Group – Sales Manager - Middle East

**Join the team**

### Jobomschrijving

De Sales Manager - Midden-Oosten is verantwoordelijk voor het leiden van de verkoopinspanningen van voedingsproducten op de markt. Deze functie omvat het ontwikkelen en uitvoeren van strategische plannen, het aangaan van partnerschappen en het behalen van verkoopdoelstellingen om de bedrijfsgroei wereldwijd te stimuleren.

- Onderzoek en analyseer de Midden-Oostenmarkt om markttrends, voorkeuren van klanten en het concurrentielandschap te identificeren.
- Ontwikkelen en implementeren van verkoopstrategieën op maat van de markt in het Midden-Oosten, rekening houdend met lokale regelgeving, culturele nuances en economische omstandigheden.
- Stel verkoopdoelen en -doelstellingen vast en stem deze af op de algemene bedrijfsdoelen van het bedrijf.
- Identificeren en opbouwen van relaties met distributeurs, detailhandelaars, groothandelaars en andere partners op de Midden-Oostenmarkt.
- Onderhandelen over contracten, prijzen en voorwaarden met partners om tot wederzijds voordelige overeenkomsten te komen.
- Samenwerken met partners om effectieve distributienetwerken te creëren en de marktpenetratie te maximaliseren.
- Ontwikkelen van markttoetredingsplannen voor nieuwe markten, rekening houdend met factoren zoals marktpotentieel, wettelijke vereisten en concurrentielandschap.
- Coördineren van marktintroducties en promotiecampagnes om bewustzijn te creëren en de vraag naar voedingsproducten te stimuleren.
- Ontwikkelen van nauwkeurige verkoopprognoses en -budgetten voor de markt in het Midden-Oosten, deze regelmatig evalueren en waar nodig aanpassen.
- Het bewaken van de verkoopprestaties ten opzichte van de doelstellingen, het analyseren van afwijkingen en het nemen van corrigerende maatregelen indien nodig.
- Potentiële risico's en uitdagingen identificeren die verband houden met internationale verkoop, zoals veranderingen in regelgeving, geopolitieke factoren en verstoringen in de toeleveringsketen.
- Zorgen voor naleving van internationale handelsvoorschriften, douanevereisten en voedselveiligheidsnormen.
- Verkoopgegevens verzamelen, analyseren en interpreteren om markttrends, klantgedrag en productprestaties te beoordelen.
- Voorbereiden van wekelijkse rapporten en presentaties voor het senior management, met aandacht voor prestaties, uitdagingen en kansen.
- Voortdurend evalueren van verkoopstrategieën en -tactieken, op zoek naar mogelijkheden voor optimalisatie en verbetering.

# Profiel

- Creatief persoon met innovatieve en commerciële aanpak.
- Sterke planning en organisatorische vaardigheden.
- Bachelor- of masterdiploma in bedrijfsadministratie, bedrijfskunde, marketing, international business of een verwant vakgebied.
- Minimaal 5 jaar ervaring in binnenlandse verkoop op de Midden-Oostenmarkt voor diepvriesproducten.
- Sterk begrip van internationale markten, culturele dynamiek en wereldwijde bedrijfspraktijken.
- Uitstekende interpersoonlijke, communicatieve en contactuele vaardigheden.
- Bewezen vermogen om het verkoopproces te sturen van plan tot afsluiting
- Analytische instelling met het vermogen om verkoopgegevens te interpreteren en op gegevens gebaseerde beslissingen te nemen.
- Bekendheid met internationale handelswetten en compliancevereisten.

# Aanbod

Damaco Group is een dynamisch familiebedrijf met een no-nonsense mentaliteit.

Wij bieden een boeiende zelfstandige job binnen een hoogtechnologische omgeving.

Naast een goede werksfeer, gezellige collega's en een zeer gevarieerde job, krijg je bij ons een competitief salaris, gsm, laptop, ziekteverzekering.

Herken jij jezelf in dit profiel en ben je klaar voor deze uitdaging?

Stuur dan snel je CV en motivatiebrief naar [imad@damacofoods.ae](mailto:imad@damacofoods.ae)

**Wie weet ben jij binnenkort onze nieuwe collega!**

<https://www.damaco-group.com>