



Job Title: **Sales Manager**
Job ID: S248
Company: Bolton Adhesives
Location: Rotterdam
Industry: FMCG / Consumer Products
Job Type: Full-time

Functie:

Sales Manager bij één van de sterkste merken in consumentenproducten, marktleider in Nederland. Je geeft leiding aan een team van zeven rayonmanagers en bent daarnaast persoonlijk verantwoordelijk voor een aantal large accounts en groothandels. Je bent vooral een coach en motivator voor het team, waarbij aandacht en inspiratie van essentieel belang is. Je bent een verbinder, een teamplayer, een ambassadeur, een échte winnaar, die net een stapje harder loopt – type ondernemer – met een prettige en sterke persoonlijkheid. Je staat stevig in je schoenen, je toont veel eigen initiatief en creativiteit. Sterk in het managen van de vele producten en merken intern en richting Retail-klanten. Goed in analyse van klant- en marktcijfers. Je hebt een mening en een visie op schappenplannen, category management, shopper marketing en Retail promoties. Daarbij heb je oog voor detail, werk je hands-on en pragmatisch. Je houdt van direct schakelen, onderhandelen en (jaar)deals maken. Je ziet overal business en creëert kansen en mogelijkheden bij grote toonaangevende retailers en businesspartners.

Je rapporteert rechtstreeks aan de Country Director. De vacature is ontstaan door de aanstaande pensionering van de huidige salesmanager.

Opdrachtgever:

Bolton Adhesives, bekend van de A-merken Bison, UHU Bostik en Griffon, is een hard groeiende internationale onderneming actief in Doe-Het-Zelf (DHZ). Bolton Adhesives is onderdeel van de Bolton Group en is vertegenwoordigd in meer dan 125 landen. Het totale global portfolio van Bolton Group omvat bekende merken in de categorieën voeding, persoonlijke verzorging, lijmen en gezondheidszorg. Bolton Adhesives heeft een sterk assortiment merken en is actief in de lijmen, kitten, cleaning en hechtmiddelen. Bolton is gevestigd in Rotterdam met een productie-unit in Goes. De cultuur is warm, mensgericht met veel passie en trots voor het merk en de producten. Sterke persoonlijkheden met een open blik en houding en een motivatie om op respectvolle manier het verschil te maken komen hier het best tot hun recht.

Functie-eisen:

HBO/WO

8-10 jaar relevante (leidinggevende) sales-ervaring hoofdkantoren Retail (FMCG)

Strategisch en communicatief sterk, goed en overtuigend onderhandelaar

Ondernemer, teamplayer, coach, verbinder, klant- en resultaatgericht

Business driven, pro-actief, pragmatisch, hands-on

Vloeiende beheersing Nederlands en Engels



Reageer DIRECT, [mét cv](#)

Wij ronden deze procedure binnen 6-8 weken af

Contact: Stefan van der Valk
s.vandervalk@sterlingholmes.com