



Job Title: **Sales Manager Benelux - Nordics**  
Job ID: S608  
Company: Starplast Europe  
Industry: Consumer Products / Non-Food / Retail  
Job Type: Fulltime (40-36 uur)

### **Functie**

Sales Manager Benelux - Nordics bij Starplast Europe is een nieuwe en uitdagende functie waarin jij commercieel verantwoordelijk én ambassadeur bent voor de bekende hoogwaardige kunststofartikelen van Starplast die via toonaangevende winkelketens in DIY, Garden, Retail, Non-Food Retail en Online verkocht worden aan de consument. De producten omvatten huis- en keukenartikelen, buitenspeelgoed voor kinderen en opbergoplossingen voor het huishouden, de tuin en huisdier binnen het Starplast-assortiment met de categorieën "Houseware – Garden – Outdoor Toys – Laundry en Pet".

Dit is een zelfstandige functie, je bezoekt bestaande en nieuwe klanten in bovengenoemde kanalen, je stuurt geen team aan en je werkt vanuit huis voor de regio Benelux (en later Nordics). Je gaat werken als lid van het Europese salesteam; je rapporteert én werkt nauw samen met de Sales Director Europe (gevestigd in Utrecht/NL), waarmee je regelmatig overleg en afstemming hebt. Het is een nieuwe functie en een nieuwe (hybride) manier van werken voor deze internationale organisatie. Voor de overige Europese landen als Duitsland, United Kingdom/Ierland, Italië, Frankrijk en Zuid-Europa werkt Starplast met meerdere agentschappen. In diverse landen binnen Europa werkt Starplast nauw samen met internationale winkelketens via distributiecentra in Frankrijk en België.

Kortom: we verwachten nogal wat! Je bent commercieel, nieuwsgierig, "eager", data-driven en analytisch sterk. Je hebt of weet een goed netwerk op te bouwen binnen DIY, Garden, Retail, Non-Retail en Online, waarbinnen je de verkopen doet. Je bent energiek, enthousiast, je werkt gestructureerd, je bent creatief denker en doener, werkt hands-on, bent een verbinder en kan goed zelfstandig werken. Je neemt initiatief en gaat zelf op onderzoek uit; waar liggen kansen en mogelijkheden, waar kan je scoren en succesvolle deals maken? We zoeken een winnaar, type ondernemer, sterke persoonlijkheid die vloeiend Nederlands en Engels spreekt, die graag innovatief en duurzaam bezig is met hoogwaardige producten voor dagdagelijks gebruik en die overal te koop zijn bij de supermarkt, de huishoudwinkel, de tuincentra, doe-het-zelf zaak, dierenwinkel en bij de diverse (grote/bekende) online platforms in de Benelux.

### **Opdrachtgever:**

Onze opdrachtgever Starplast is opgericht in 1967, is een familiebedrijf met meer dan 55 jaar ervaring in de ontwikkeling en productie van hoogwaardige kunststof (spuitgiet)artikelen. De reputatie van Starplast op het gebied van kwaliteit, innovatie, duurzaamheid en value-for-money heeft ervoor gezorgd dat de artikelen wereldwijd verkocht worden.



Starplast heeft een sterk marketing- & salesteam en directie/MT op het hoofdkantoor (met productie-unit) in thuishaven Israël en een kantoor met twee productie-units in USA en een klein(er) kantoor – als hub - in België. Dit met een eigen R&D- en Product/Marketing Team, eigen ontwerpers en designers in house. In het Salesteam werken alle medewerkers – hybride – vanuit huis.

In de meeste Europese landen werkt Starplast met vaste agentschappen. De producten omvatten huis- en keukenartikelen, buitenspeelgoed voor kinderen en opbergoplossingen voor het huishouden, de tuin en huisdier binnen het Starplast-assortiment met de categorieën "Houseware – Garden – Outdoor Toys – Laundry en Pet" (zie meer info op [www.Starplast.com](http://www.Starplast.com)).

Starplast is een platte en flexibele organisatie waar veel ruimte is voor eigen ontwikkeling en persoonlijke groei. Met haar internationale uitstraling en innovatieve drang tot vernieuwing en duurzaamheid een belangrijke en betrouwbare organisatie waar vele Retail ketens (en Onlinespelers) zaken mee willen doen. Vrijheid en zelfstandig (hybride) werken in een dynamische en sympathieke omgeving zorgt voor veel creativiteit en nieuwe initiatieven.

**Functie-eisen:**

HBO/Bachelor diploma – commercie/verkoop

5-8 jaar relevante ervaring binnen Sales Retail in Benelux

Analytisch sterk, gedreven, zelfstandig, pro-actief, pragmatisch en hands-on

Teamplayer, verbinder, energiek, no-nonsense, aanpakker/doener

Organisatorisch en communicatief sterk, business driven en commercieel

Bereid te reizen binnen Benelux en (later) Nordics

Vloeiende beheersing van Nederlandse en Engelse taal

Reageer DIRECT, *mét cv* – exclusief via Sterling & Holmes

Contact: Sandra Baaijens  
[s.baaijens@sterlingholmes.com](mailto:s.baaijens@sterlingholmes.com)