

Eduard - Marketing & Sales Manager

Marketing & Sales Manager

Wil je graag deel uit maken van een groeiende organisatie? (Mee)bouwen aan het trailerpark van morgen? Eduards Trailer Factory heeft grootse plannen en daarvoor zoeken we enthousiaste collega's, die ons team komen versterken. Can we hook you up? Eduards Trailer Factory is een toonaangevende fabrikant van aanhangwagens met een sterke focus op innovatie en technologie. Als pioniers in de industrie leggen wij de nadruk op digitale processen en data-analyse om onze producten en diensten continu te verbeteren.

Als Marketing & Sales Manager denk je strategisch mee over hoe we met Eduards Trailer Factory de volgende groeisput kunnen realiseren en vertaal je dit naar een integraal sales- en marketingverhaal. Je hebt een sterke digital-first mindset en bent verantwoordelijk voor zowel de strategische als operationele aansturing van marketing én sales. Je zet moderne marketingtools en platformen effectief in om de B2B-klantreis te optimaliseren en de verkoop te stimuleren. Marktanalyse, lead management, pricing benchmarks en alle ins- en outs van marketing zijn je bekend, terwijl als leider ook hands-on kennis kan omzetten in resultaten. Je bent de lijm en zorgt voor en optimale samenwerking tussen beide afdelingen.

Een greep uit je verantwoordelijkheden

Marketing:

- Ontwikkelen en uitvoeren van een **geïntegreerde marketingstrategie**, specifiek gericht op de B2B-markt, met een sterke focus op digitale kanalen en inzet van marketing middelen zoals **SEO/SEA, social media, e-mailmarketing**, dealerportaal en configuratoren. Je richt je op de eindgebruiker en slaagt erin een goede conversie te maken richting de dealers.
- Aansturen van interne marketing collega's en samenwerken met andere departementen zoals engineering en IT.
- Het beheren en optimaliseren van de klantreis en **lead management** binnen de B2B-omgeving, ondersteund door state-of-the-art technologie zoals ondermeer **Salesforce CRM & Marketing Cloud**.
- Lanceren van gerichte marketingcampagnes, waarbij gebruik wordt gemaakt van inzichten uit data zoals ondermeer **Google Analytics** voor continue optimalisatie en datagedreven beslissingen.
- Identificeren van **markttrends en klantbehoeften** om

marketingstrategieën aan te passen en de ROI van marketingactiviteiten te verhogen.

- Coördinatie van de samenwerking met externe partners en leveranciers voor design, content, en campagne-executie.
- Verantwoordelijk voor het marketingbudget en rapportage van de ROI van alle marketinginspanningen.

Sales:

- Dagelijkse leiding en aansturing van het sales team, inclusief het opstellen van targets, sales forecasting en het monitoren van de voortgang.
- Ontwikkelen van salesstrategieën om de B2B-klantengroei te stimuleren en nieuwe markten te verkennen, in nauwe samenwerking met marketing.
- Creëren van een gestroomlijnde samenwerking tussen marketing en sales voor het efficiënt opvolgen van leads en prospects via **Salesforce CRM**.
- Opstellen en monitoren van verkoopdoelen en verantwoordelijk voor het behalen van commerciële doelstellingen.

Ben jij de M/V/X die we zoeken?

- **Strateeg** – je hebt een hands – on mentaliteit en weet visie om te zetten in werkbare en meetbare doelen op basis van je kennis en ervaring.
- **Effectieve leider** – je begeleidt teams in ontwikkeling naar het gewenste resultaat met de focus op samenwerking tussen Marketing & Sales.
- **Vakbekwaam** – Minimaal 5-7 jaar ervaring in een soortgelijke rol binnen een B2B-omgeving, met een sterke focus op digitale marketing (en sales).
- **Digitale Systeemkenner**: Aantoonbare ervaring met digitale marketingcampagnes, bij voorkeur met tools zoals Salesforce CRM & Marketing Cloud en Google Analytics.
- **Analytisch vermogen**: Datagedreven en ervaren in het monitoren en optimaliseren van zowel marketing- als salesperformance met behulp van CRM-systemen en analytics tools.

Werken bij ETF, what's in it for me?

- Flexibiliteit om je werk te organiseren met het oog op een gezonde work – life balans;
- Een interessant takenpakket met kans om te groeien én initiatief te nemen;
- Een marktcompetitief, flexibel, verloningspakket op maat van je noden;
- Plezier op het werk en ernaast, onze bedrijfsfeestjes zijn berucht;
- Samen met de organisatie meegroeien, opleiding op maat;
- Een collegiale familie die samen meters wil maken;
- Vlakke organisatie met een open communicatie;
- Een werkomgeving om 'u' tegen te zeggen

