

FUNCTIEPROFIEL

DatAction
General Manager

Stevige manager, verbindend en sales driven!



Standplaats: Dronten

1. DATACTION

Sinds 1989 is DatAction een betrouwbare partner voor digitalisering en automatisering van bedrijfskritische logistieke processen. Met vestigingen in België, Luxemburg en Nederland bedienen zij de Benelux markt. Daarnaast realiseren ze innovatieve projecten in diverse andere landen in Europa.

Expert in oplossingen met hardware en software

DatAction opereert in nichemarkten waar veel kennis voor nodig is. Kennis die bij klanten vaak zelf niet aanwezig is of ook moeilijk door hen up-to-date te houden is. Tenslotte gaat het om het leveren van oplossingen met specifieke hardware en software. Voorbeelden hiervan zijn magazijn automatisering, mobile device management, spraaktechnologie en voice picking, de BOLT mobiele werkplek, hands free scannen, proces optimalisatie en voertuiginformatie systemen. Klanten zien DatAction dan ook als partner in een gezamenlijk project, van tekentafel tot oplevering. DatAction maakt bij haar vele verschillende oplossingen gebruik van de beste technologieën. Zo is zij altijd up-to-date wat betreft de laatste trends zoals augmented reality, stabiele mobiele verbindingen en terminal emulatie.

Naar de website: <https://dataaction.com>

Plaats in de organisatie

Als General Manager ben je verantwoordelijk voor het strategisch en operationeel aansturen van de Nederlandse vestiging, bestaande uit de teams sales, customer support en administratie. Je geeft leiding aan de manager customer support en administratie en stuurt het sales team rechtstreeks aan.

Je rapporteert rechtstreeks aan de CEO / eigenaar.

2. FUNCTIE

Als General Manager ben je het boegbeeld voor de Nederlandse vestiging van DatAction. Je werkt in een dynamisch speelveld: enerzijds implementeer je de visie van de CEO / eigenaar, anderzijds manage je het team door hen stap voor stap mee te nemen in groei en verandering met behoud van stabiliteit en motivatie. Je hebt een commerciële focus en weet het team mee te nemen in groei en ambitie.

Je motiveert en stimuleert het sales team om zich te richten op proactieve sales en daarnaast het onderzoeken van kansen en mogelijkheden om de producten en diensten door te ontwikkelen naast strategisch accountmanagement. Je draagt zorg voor de juiste interne verbindingen, inrichting en optimalisatie van processen en juiste rol en taakverdeling.

Je werkt graag samen met het team, je weet de expertise uit de organisatie te benutten en gezamenlijk de volgende stap te zetten. Je werkt daarin met een hands-on managementstijl: je bent niet enkel een strategische leider, maar ook iemand die zelf het voorbeeld geeft. Dit betekent dat je waar nodig operationele taken oppakt, bijvoorbeeld in salesgesprekken, klantbezoeken of procesoptimalisatie, om je team te motiveren en verandering tastbaar te maken. Je combineert visie met daadkracht en bent bereid om zelf een actieve rol te spelen in de uitvoering wanneer dat nodig is.

3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Coördineren en aansturen van het team, activiteiten en processen en zorgdragen voor een juiste kwalitatieve en kwantitatieve bezetting.
- Opstellen, uitvoeren en bewaken van het strategisch- en jaarplan en de daarbij behorende budgetten.
- Ontwikkelen van een efficiënte organisatie, gericht op het verder optimaliseren van de bedrijfsvoering.
- Zorgdragen voor het creëren en in stand houden van een inspirerende en motiverende cultuur en een effectieve en dynamische organisatie.
- Verantwoordelijk voor de uit het jaarplan voortvloeiende operationele targetafspraken.
- Ontwikkelen, stimuleren en slagvaardig doorvoeren van verbetervoorstellen.

4. PROFIEL

- HBO+ werk- en denkniveau, gecombineerd met een relevante opleiding op bijvoorbeeld bedrijfskundig of commercieel gebied.
- Ervaren people manager met oog voor mens en organisatie.
- Ervaring dan wel sterke affiniteit met IT en digitalisering.
- Een natuurlijke leiderschapsstijl en in staat om de medewerkers te inspireren en te motiveren.
- Salesmanagement en business development, doelgericht sturen op commerciële groei.
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.

5. COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN

- Strategisch en operationeel leiderschap, sterk in het aansturen en optimaliseren van een multidisciplinair team.
- Hands-on management, voorbeeldgedrag, samenwerkingsgericht.
- Duidelijke klant- en servicegerichtheid.
- Verandermanagement, met oog voor het creëren van draagvlak en ontwikkeling van bedrijfscultuur.
- Stakeholdermanagement, in staat om verschillende belanghebbenden met elkaar te verbinden.
- Besluitvaardig, met oog voor de menselijke kant van verandering.
- Sterke communicatie en people management, coachende en motiverende stijl, gericht op groei en ontwikkeling van medewerkers.

6. DATACTION BIEDT JOU

Het betreft een fulltime functie, met goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden. Inschaling is marktconform en afhankelijk van de kennis en ervaring. Een leaseauto maakt deel uit van de arbeidsvoorwaarden.

7. TIJDSPLANNING

Voor een soepel verloop van de sollicitatieprocedure verzoeken wij je rekening te houden met de genoemde data in de tijdsplanning. De tijdsplanning vind je op onze website, onderaan de pagina van de desbetreffende vacature.



CONTACT

Voor vragen kun je contact opnemen met:

Mireille Jansen
06 22 52 87 72