

Over Wouter Witzel

Wouter Witzel EuroValve B.V. ontwerpt, produceert en levert al 60 jaar vlinderkleppen en accessoires. Vanuit Losser bedienen circa 200 medewerkers wereldwijd klanten in de segmenten Water, Scheepvaart en Industrie. Sinds 2006 maakt Wouter Witzel deel uit van het internationale Deense familiebedrijf AVK.

Meer informatie: www.wouterwitzel.nl | www.avkvalves.com/en

VACATURE

Segment Manager Maritime

Senior Sales & Business Development

Standplaats: Losser | Internationaal werkgebied

32-40 uur

Wil jij richting geven aan de commerciële ontwikkeling van ons grootste marktsegment? Combineer je internationale verkoopervaring met technisch inzicht en kennis van de maritieme markt?

Als Segment Manager Maritime ben je verantwoordelijk voor de commerciële groei van het segment Scheepvaart. Je vertaalt marktontwikkelingen naar concrete acties, ontwikkelt duurzame klantrelaties en geeft richting aan de commerciële binnen- en buitendienst.

Waarom deze functie?

Scheepvaart is het grootste marktsegment van Wouter Witzel. Je krijgt veel vrijheid en invloed om onze marktpositie verder uit te bouwen. In deze internationale rol combineer je techniek, commercie, strategie, leiderschap en innovatie.

Wat ga je doen?

Je ontwikkelt het jaarlijkse segment- en verkoopplan en bent verantwoordelijk voor de uitvoering en resultaten. Je volgt klanten, projecten en marktontwikkelingen en bepaalt waar de beste groeikansen liggen.

- Ontwikkelen en realiseren van de commerciële strategie voor het segment Scheepvaart;
- Bewaken van omzet, marge, prognoses, verkoopkansen en marktaandeel;
- Opbouwen en onderhouden van relaties met klanten, scheepswerven, rederijen, distributeurs en andere partners;
- Begeleiden van internationale en technisch complexe verkooptrajecten;
- Vroegtijdig signaleren van projecten en bijdragen aan productspecificaties;
- Adviseren over technische oplossingen, prijsniveaus, productportfolio en marktpositionering;
- Onderhandelen over strategische orders en jaarcontracten;
- Vertegenwoordigen van Wouter Witzel tijdens internationale klantbezoeken en vakbeurzen;
- Benutten van marktinformatie, data en digitale hulpmiddelen voor betere commerciële beslissingen.

Leidinggeven en samenwerken

Binnen het segment geef je richting aan de commerciële activiteiten. Je stelt doelen en prioriteiten, bewaakt de voortgang en zorgt dat aanvragen, offertes en projecten effectief worden opgevolgd. Je coacht en ondersteunt collega's binnen de commerciële binnen- en buitendienst en stimuleert samenwerking, eigenaarschap en kennisdeling.

Je werkt nauw samen met de Commercieel Directeur en met collega's van onder andere Sales, Engineering, Inkoop en Quality. Samen beoordelen en benutten jullie commerciële kansen vanuit technisch, operationeel en financieel perspectief.

[Read more >](#)





VACATURE

Segment Manager Maritime Senior Sales & Business Development

Jouw focus in het eerste jaar

- Een helder en gedragen segmentplan opstellen;
- Focus aanbrengen in klanten, groeiregio's, toepassingen en projecten;
- De commerciële opvolging en kwaliteit van prognoses verbeteren;
- Bestaande relaties versterken en nieuwe verkoopkansen ontwikkelen;
- De samenwerking tussen Sales en de technische afdelingen verder versterken.

Wat breng je mee?

- Hbo werk- en denkniveau, bij voorkeur in een technische of commercieel-technische richting;
- Ruime ervaring binnen een internationale technisch-commerciële B2B-omgeving;
- Ervaring met projectmatige verkoop, marktanalyses, verkoopplannen en prognoses;
- Het vermogen om complexe technische vragen te vertalen naar haalbare commerciële oplossingen;
- Sterke onderhandelings- en communicatieve vaardigheden;
- Ervaring met het begeleiden, coachen en meenemen van commerciële collega's;
- Een zelfstandige, ondernemende en verbindende werkwijze;
- Goede beheersing van het Nederlands en Engels en bereidheid om internationaal te reizen;
- Een open houding tegenover digitalisering en nieuwe technologieën.

Ervaring in de internationale maritieme markt, kennis van afsluiters of aandrijvingen en ervaring met data-analyse of praktische AI-toepassingen zijn een voordeel.

Voldoe je niet aan ieder genoemd punt, maar herken je jezelf in de functie? Dan nodigen we je van harte uit om te reageren

Wie ben jij?

Je bent commercieel gedreven, technisch nieuwsgierig en gericht op samenwerking. Je kijkt verder dan de aanvraag van vandaag, herkent toekomstige kansen en weet technische mogelijkheden te vertalen naar commerciële waarde. Je staat open voor nieuwe werkwijzen en onderzoekt hoe digitale toepassingen, waaronder AI, kunnen bijdragen aan betere marktinzichten en efficiëntere processen.

Wat bieden wij jou?

- Een internationale commerciële functie met veel verantwoordelijkheid en invloed;
- Een dienstverband van 32 tot 40 uur per week;
- Een passend salaris en goede secundaire arbeidsvoorwaarden;
- Flexibele werktijden en een goede pensioenregeling;
- Ruimte voor opleiding, persoonlijke ontwikkeling en nieuwe commerciële werkwijzen;
- Een ondernemende en informele werkomgeving met korte lijnen.

Interesse?

Wil je meer weten over deze functie? Neem dan contact op met **Bonne Hijlkema, Commercieel Directeur, via +31 6 43 00 73 61.**

Wil jij richting geven aan de verdere ontwikkeling van ons internationale scheepvaartsegment? Stuur dan je **cv en motivatie naar Gijs Jacobson, HR Medewerker, via g.jacobson@wouterwitzel.nl**

