https://www.rft-jobs.be/vacature/technical-sales-managers-nederland-2/

Country Manager Nederland

Werkgever
Rf-Technologies

Type dienstverband
Voltijds

Werklocatie
Nederland, Nederland

Geplaatst op:
november 15, 2026

Beschrijving

Rf-Technologies is een prominente Europese speler in gespecialiseerde brandwerende oplossingen voor de bouwsector.

Dankzij continue R&D investeringen is Rf-Technologies in Europa erkend als technologisch leider en voorbeeld in de sector. Dit heeft zich vertaald in marktleiderschap in een groot aantal landen, waaronder België, Nederland, Frankrijk en Portugal. In de afgelopen jaren hebben wij een netwerk van distributiepartners uitgebouwd in alle landen van Europa en Noord-Afrika.

Onze producten beschermen ondertussen talrijke prestigieuze gebouwen (o.m. ziekenhuizen, hotels, commerciële centra…) in een 30-tal landen.

Rf-Technologies is een dynamisch familiebedrijf, dat jaarlijks een gezonde groei realiseert.

Om deze positieve trend in de toekomst verder te zetten, zijn wij momenteel op zoek naar een bevlogen **Country Manager Nederland** met focus op de Nederlandse markt om ons team te versterken.

Verantwoordelijkheden

Als **Country Manager Nederland** ben je eindverantwoordelijk voor de commerciële ontwikkeling en verdere groei van de Nederlandse markt. Je combineert technische expertise met een sterke commerciële en strategische visie en bent een belangrijke schakel tussen de Nederlandse markt en het management van Rf-Technologies.

Je beheert en ontwikkelt niet alleen een bestaande klantenportefeuille, maar bouwt ook actief aan de verdere marktpositie van Rf-Technologies in Nederland. Je onderhoudt relaties met installateurs, studiebureaus, groothandels, projectontwikkelaars en andere belangrijke stakeholders binnen de bouw- en installatiesector.

Naast je commerciële activiteiten neem je een actieve rol op in het uitwerken en implementeren van de commerciële strategie voor Nederland. Je analyseert marktontwikkelingen, identificeert groeikansen en vertaalt deze naar concrete actieplannen die bijdragen aan omzetgroei, rendabiliteit en marktaandeel.

Je fungeert als aanspreekpunt en coach voor de Nederlandse activiteiten en werkt nauw samen met interne afdelingen zoals Product Management, Marketing, Customer Service en het Belgische Management Team.

Commercieel & Strategisch

- Verantwoordelijk voor de omzet-, marge- en groeidoelstellingen van de Nederlandse markt.
- Ontwikkelen en implementeren van het commerciële jaarplan voor Nederland.

- Identificeren van nieuwe marktsegmenten, groeikansen en strategische partnerships.
- Analyseren van markttrends, concurrentieontwikkelingen en klantbehoeften en deze vertalen naar commerciële acties.
- Actief bijdragen aan prijsstrategieën, prijspositionering en margebeheer in overleg met het management.
- Onderhandelen van raamovereenkomsten en strategische samenwerkingen met belangrijke klanten en partners.
- Bewaken van de rendabiliteit van projecten en klantenportefeuilles.
- Opstellen van forecasts, budgetten en commerciële rapportages.

Accountmanagement & Business Development

- Uitbouwen en onderhouden van duurzame relaties met installateurs, studiebureaus, voorschrijvers, distributeurs en eindklanten.
- Actief genereren van nieuwe business en realiseren van duurzame omzetgroei.
- Commercieel opvolgen en succesvol afsluiten van offertes, projecten en onderhandelingen.
- Positioneren van Rf-Technologies als preferred partner binnen de Nederlandse markt.
- Organiseren van technische en commerciële opleidingen, workshops en productpresentaties.

People Management & Leiderschap

- Coördineren en aansturen van de commerciële activiteiten in Nederland.
- Fungeren als coach en mentor voor collega's en betrokken interne stakeholders.
- Versterken van samenwerking tussen de Nederlandse markt en de verschillende afdelingen binnen de groep.

Technische Expertise

- Signaleren van marktbehoeften en deze terugkoppelen naar Product Management en R&D.

Kwalificaties

- Een actieve klantgerichte instelling gecombineerd met initiatief en creativiteit
- Minimaal 3 jaar ervaring in een technisch commerciële omgeving
- Goede kennis van HVAC gebouwinstallaties
- Technische kennis op MBO, HBO niveau
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal

Je hebt er heel erg zin in om samen met het team aan ons verhaal te helpen meeschrijven.

Baan voordelen

- Een salaris dat aansluit bij jouw ervaring en opleiding, aangevuld met goede secundaire voorwaarden
- Een fijne, informele werksfeer met betrokken en gezellige collega's
- Een veelzijdige rol met een grote mate van zelfstandigheid.
- Een leaseauto van de zaak.

Heb je vragen of wens je bijkomende informatie, aarzel niet om onze collega **Michel van Hamersveld** te contacteren op +31621874443

(Voor bovenstaande werken we enkel met eigen instroom, niet via een externe partij)