



Sidem NV – International Sales Director

JOUW VERANTWOORDELIJKHEID

Sidem is een **premium fabrikant en distributeur** van **stuur- en ophangingsonderdelen** voor de **automotive after-market**. Onze producten worden via een **wereldwijd netwerk** van **gespecialiseerde distributeurs** verkocht aan garagehouders. Sinds onze oprichting in **1933** groeide Sidem als **familiebedrijf** uit tot een niche **wereldspeler**. Met meer dan **90 jaar** aan kennis en expertise, is Sidem de meest ervaren speler in chassisonderdelen. Ons **indrukwekkend assortiment** omvat meer dan **9.000 verschillende artikelen**, met focus op sturing en ophanging.

In deze functie leid je de **ambitieuze groeiplannen** van Sidem in goede banen. Je zorgt voor een verdere **uitbouw** van de **commerciële activiteiten**, zowel in **bestaande** als **nieuwe markten**. Je stuurt een **internationaal team van een 10-tal medewerkers** aan, waaronder 5 Sales Managers en 4 Customer Service medewerkers. Je bent **lid van het managementteam** en rapporteert aan de Eigenaar-CEO.

- Je bent verantwoordelijk voor het uitdenken, initiëren, implementeren en opvolgen van een **B2B-verkoopbeleid**, in een **internationale distributiemarkt**. Je focust daarbij zowel op het **strategische** als op het **operationele** luik.
- Je **bouwt de commerciële activiteiten verder uit**, met focus op zowel **bestaande** als **nieuwe markten**. Bijzondere aandacht gaat uit naar landen zoals Duitsland, Frankrijk, Spanje, de Verenigde Staten en Polen.
- Je bent verantwoordelijk voor **algemene prijsstrategieën**, leidt **onderhandelingen met grote klanten** (distributeurs, aankoopgroeperingen ...) en maakt **afspraken** over prijzen en volumes.
- Je **reist zo'n 25 %** van jouw tijd, vnl. om **nauw contact** te houden met de Sales Managers, maar ook om **grotere klanten** en belangrijke **prospects** te bezoeken.
- Je bent **gebeten door systemen en tools**, bijv. voor het meten van **performance** of inzake **rapportering**. Je zorgt voor verdere **optimalisaties** en omarmt **digitale vernieuwing**.
- Je bent **lid van het directieteam** en **bepaalt mee de richting** waarin Sidem evolueert. Jouw **expertise en inzichten** bepalen mee in welke regio's **investeringen** gebeuren, op commercieel en operationeel vlak. Je bent ook betrokken bij **marktstudies** en internationale **overnamedossiers**.

JOUW PROFIEL

- Je combineert een **Master** denkniveau met een **gedegen ervaring** in een **gelijkaardige functie**, en beschikt over de nodige **strategische vaardigheden** om actief deel uit te maken van een directieteam.
- Je bent een **ondernemer** pur sang, met een **enthousiaste** persoonlijkheid.
- Je kan een **track record** voorleggen in het succesvol **uitbouwen** van een **internationaal distributienetwerk**, alsook in **key account management** op hoog niveau.
- Je bent een **uitstekende people manager**, met bewezen ervaring in het (remote) **coachen en motiveren** van **internationale teams**.
- Je spreekt vlot **Nederlands** en Engels. Kennis van andere talen is een troef.

AANBOD

- Een meer dan **uitdagende directiefunctie**, waarin je kan **meebouwen** aan een **Belgische wereldspeler** in automotive.
- De mogelijkheid om Sidem **internationaal** verder **op de kaart** te zetten, en zowel jouw teams als de volledige organisatie naar een **hoger niveau** te tillen.
- Een **stabiel en gezond familiebedrijf**, met de **ambitie** van een **bloeiende multinational**.
- Een **aantrekkelijk salarispakket**, in dienstverband of op zelfstandige basis.

<https://sidem.be>