

# Commercieel Manager Smart2Prefab

De woningbehoefte is groot en zal de komende jaren verder toenemen. Mede door een tekort aan deskundig personeel kunnen er onvoldoende betaalbare woningen gerealiseerd worden. Binnen VORM is daarom Smart2Prefab opgericht: een innovatieve scale-up die prefab badruimtes, toiletruimtes en installatieruimtes ontwikkelt, fabriceert en levert.

Met slimme, modulaire oplossingen zorgen we dat woningen sneller, efficiënter en duurzamer gebouwd kunnen worden – zowel in nieuwbouw als in renovatie. Smart2Prefab werkt nauw samen met Monter, een ander VORM-initiatief dat zich richt op geïntegreerde schachten en plug&play installatietechniek. Samen zorgen we voor een belangrijke versnelling in het bouwproces.

## **Jouw rol**

Als Commercieel Manager bij Smart2Prefab ben jij verantwoordelijk voor het realiseren van een stabiele omzetgroei. Je bent hét aanspreekpunt voor onze klanten en vertaalt hun wensen naar oplossingen waarin prefab en modulaire bouw de kern vormen. Daarbij richt je je zowel op interne opdrachtgevers (de VORM-bedrijven) als op externe klanten, zoals aannemers, corporaties en overheden.

Je begrijpt dat Smart2Prefab commercieel nog in de kinderschoenen staat en ziet dit juist als een kans om met visie en daadkracht een gedegen marktbenadering op te bouwen. Je weet hoe je klanten enthousiasmeert voor innovatieve oplossingen en ziet mogelijkheden voor toepassing van prefab ook in andere branches en producten.

## **Wat ga je doen?**

- Nieuwe en bestaande klanten enthousiasmeren voor de oplossingen van Smart2Prefab – en ook die van ons zusterbedrijf Monter.
- Kennis van onze producten verspreiden en inzetten om klanten al in de ontwikkelfase te betrekken.
- Klantrelaties onderhouden en verwachtingen managen op het gebied van product, prijs en planning.
- Calculaties en offertes opstellen en deze omzetten in concrete opdrachten.
- Afstemmen met interne teams over klant specifieke oplossingen en afwijkingen van de standaardproducten.
- Afspraken maken met klanten over planning en leveringen, met oog voor continuïteit in de fabriek.
- Projecten en klantcontacten soepel overdragen aan de interne coördinatoren na opdracht.
- De commerciële strategie van Smart2Prefab verder opbouwen en professionaliseren.

## **Wie ben jij?**

- Een ervaren commercieel professional, bij voorkeur met kennis van (modulaire) bouw, vastgoed en installatietechniek.
- Bekend met de wereld van aannemers is een must; bekend met corporaties, beleggers en/of overheden (zoals het COA) is handig, of in staat om je deze snel eigen te maken.
- Sterk in relatiebeheer, resultaatgericht en communicatief overtuigend.
- Iemand die techniek begrijpt en goed kan uitleggen, maar die bovenal commercieel gedreven is.
- Ondernemend, zelfstandig en in staat om in een scale-up-omgeving structuur aan te brengen.

## **Wat bieden wij?**

- Een dynamische en innovatieve werkomgeving binnen een veelbelovende scale-up van VORM.
- Veel ruimte voor eigen initiatief en de mogelijkheid om direct impact te maken.
- Een jong en collegiaal team met een informele cultuur en korte lijnen.
- Ruime opleidings- en ontwikkelmogelijkheden.