Vacature bij BMI

Sales Director



TOP OF MINDS
Executive Search

Als Europa’s grootste producent van dakbedekkingssystemen zet BMI met de merken Monier en Icopal de standaard voor hellende en platte daken. Na een ingrijpende turnaround zit de Benelux-organisatie weer vol in de groei, met de ambitie om de komende jaren fors door te pakken. De Sales Director bouwt de commercial engine die deze groei versnelt en verankert.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring in commerciële leiderschapsrollen
- Sterke reputatie in de bouwmaterialenwereld
- Kent de verkoopdynamiek via de handel
- Bewezen in transformatie en verandermanagement
- Datagedreven en sterk op performance
- Energieke teambuilder die mensen meeneemt

Montfoort



Over BMI

BMI Group ontstond in 2017 uit de samenvoeging van Braas Monier en Icopal en is sindsdien de grootste producent van dakbedekkingssystemen van Europa. Achter de groep staat het Amerikaanse Standard Industries, wereldleider in dakbedekking. In de Benelux voert BMI de merken Monier voor het hellende dak en Icopal voor het platte dak. Vanuit Montfoort en Aalst bedienen ruim driehonderd medewerkers de markt, ondersteund door eigen productielocaties in Nederland en België. De verkoop loopt vrijwel volledig via de bouwmaterialenhandel naar dakdekkers en aannemers, terwijl business developers ervoor zorgen dat de merken al in de ontwerpfase bij architecten en bouwconsortia op tafel liggen.

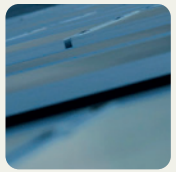
Die positie is niet vanzelfsprekend gebleven. Een krimpende bouwmarkt en een ingrijpende ERP-implementatie zetten de resultaten in de Benelux zwaar onder druk. Onder leiding van Managing Director Bart Janssen, die begin 2025 aantrad, koos BMI voor een stevige turnaround: de kostenbasis werd gezond gemaakt, het commerciële team aangescherpt en de aansturing vernieuwd. De aandeelhouder sprak daarbij onverminderd vertrouwen uit in de Benelux als groeimarkt en investeert gericht in het herstel.

Die aanpak betaalt zich uit. De omzet groeide van ruim honderd miljoen euro naar circa 130 miljoen dit jaar en moet de komende jaren richting de 150 tot 200 miljoen. Ook de winstgevendheid herstelt zichtbaar, met de ambitie om terug te keren naar het niveau van de beste jaren. Om dat tempo vast te houden, versterkt BMI het managementteam met een Sales Director.













Vacature

Sales Director

De salesorganisatie waarover de Sales Director de leiding neemt, is vorig jaar opnieuw ingericht. Drie Heads of Sales sturen de commerciële teams aan voor het hellende dak in Nederland, het hellende dak in België en het platte dak in de hele Benelux. Daarnaast bundelt de Commercial Excellence en Marketing Director alle commercieel ondersteunende functies, van technische services en inside sales tot pricing, data en marketing. De Sales Director rapporteert rechtstreeks aan de Managing Director, is lid van het managementteam en draagt de commerciële verantwoordelijkheid voor de hele Benelux, met het zwaartepunt in Nederland.

Die verantwoordelijkheid begint bij strategie. De Sales Director vertaalt een groeidoel in een segment of regio naar een gestructureerd plan: welke klanten en kanalen, welke portfolio- en pricingkeuzes, en wat het team nodig heeft om het waar te maken. Meetbaar, opvolgbaar en consequent doorgevoerd. Daarmee brengt zij/hij de strategische denkkracht die het verschil maakt tussen hard werken en gericht groeien.

Commerciële cadans

Minstens zo bepalend is het ritme. De Sales Director verankert een vaste cadans van KPI's, reviews en besluiten, zodat sturing niet langer afhangt van de stijl van een individuele sales head. Pijplijn, productmix, prijsrealisatie en accountperformance worden continu gevolgd en bijgestuurd. Zo groeit het eigenaarschap binnen het team en wordt resultaat een keuze in plaats van een uitkomst.

De rol reikt verder dan sales alleen. In een internationale matrixorganisatie schakelt de Sales Director nauw met supply chain en planning om vraag en aanbod scherp op elkaar aan te laten sluiten. Onderbouwd met cijfers voert zij/hij het scherpe gesprek, ook over de grens, en zorgt zo dat de belofte aan de klant elke dag wordt waargemaakt.

> *Ik wil bij een groeidoel naar de Sales Director kunnen stappen en een plan terugkrijgen waarmee we morgen kunnen starten. Iemand die ownership neemt voor het resultaat, het team elke dag beter maakt en samen met mij de motor bouwt waarmee we de komende jaren doorpakken."*
>
> - Bart Janssen, Managing Director Benelux

BMI zoekt hiervoor een gezien en betrouwbaar gezicht in de bouwmaterialenwereld, met een reputatie die deuren opent en de verkoopdynamiek via de handel als tweede natuur. Deze leider komt niet per se uit een geoliede machine, maar weet er een te bouwen. Stevig in de inhoud, energiek aan tafel, zonder groot ego. Iemand die mensen meeneemt op de reis, resultaatgericht stuurt en verandering ziet als iets wat de organisatie beter maakt.

De timing maakt deze rol uitzonderlijk. De kanteling van herstel naar groei is precies nu gaande, met een aandeelhouder die gericht in de Benelux investeert en een lat die elk jaar hoger ligt. De Sales Director voert hier geen blauwdruk van een ander uit, maar bouwt de commerciële organisatie naar eigen ontwerp, met de Managing Director als directe sparringpartner. En wie dat waarmaakt, heeft zicht op de volgende stap: de eindverantwoordelijkheid voor de Benelux.





Interesse?

BMI werkt voor de invulling van deze vacature samen met Top of Minds. Neem contact op met Stefanie Stuit via stefanie.stuit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt.



TOP OF MINDS
Executive Search