Accountmanager Regio Sliedrecht – Technische groothandel

Ben jij commercieel sterk en heb je affiniteit met techniek? In deze zelfstandige rol onderhoud je klantrelaties én bouw je actief aan nieuwe samenwerkingen. Je ontvangt een goed salaris, een aantrekkelijke bonusregeling, leaseauto en volop ontwikkelkansen.

Samenvatting

Locatie: **Sliedrecht**
Dienstverband: **32-40 uur**
Salaris: **3.700 - 4.200**

Accountmanager Regio Sliedrecht – Bouw aan langdurige klantrelaties én commerciële groei

Ben jij sterk in relatiebeheer, zie je commerciële mogelijkheden waar anderen ze missen en heb je affiniteit met techniek? In de rol van Accountmanager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden van klantrelaties én het actief binnenhalen van nieuwe klanten. Je werkt zelfstandig binnen jouw regio en levert direct een bijdrage aan de commerciële groei.

Over de functie

Als Accountmanager in de regio Sliedrecht beheer je bestaande klanten en bouw je actief aan nieuwe samenwerkingen. Je begint met een gedegen inwerkprogramma zodat je goed voorbereid aan de slag gaat. Daarna bezoek je klanten in jouw regio, signaleer je behoeften en vertaal je deze naar passende oplossingen.

Je schakelt met collega’s van de binnendienst en productspecialisten en rapporteert aan de Branche Manager. Door jouw inzicht in de markt zie je kansen én weet je ze te benutten.

Wat ga je doen?

- Relaties onderhouden met bestaande klanten in de regio
- Nieuwe klanten benaderen en overtuigen van de toegevoegde waarde van het aanbod
- Klantvragen analyseren en vertalen naar concrete adviezen

- Marktontwikkelingen signaleren en inzetten voor commerciële groei
- Samenwerken met interne collega’s en specialisten
- Rapporteren aan de Branche Manager

Over het bedrijf

De organisatie is actief in de technische dienstverlening en staat bekend om haar klantgerichte aanpak, professionele cultuur en focus op innovatie. Werken hier betekent onderdeel zijn van een ambitieus team met ruimte voor eigen ideeën, groei en ontwikkeling. De sfeer is collegiaal, de structuur duidelijk en het succes wordt samen gerealiseerd.

Wat wij vragen

- Minimaal mbo-diploma in een technisch-commerciële richting
- Minimaal 5 jaar ervaring in een commerciële functie
- Interesse in techniek of bereidheid om hierin te groeien
- Zelfstandig, leergierig en resultaatgericht
- Sterke communicatieve en sociale vaardigheden
- Klantgericht, accuraat en commercieel ingesteld
- Rijbewijs B en beschikbaar voor een fulltime dienstverband

Wat wij bieden

- Individuele bonusregeling – goede prestaties worden beloond □□
- 28 vakantiedagen (op fulltime basis) met de mogelijkheid tot bijkoop van 12 extra dagen
- Leaseauto, laptop en telefoon van de zaak
- Personeelskorting op producten via een aantrekkelijke aankoopregeling
- Opleidingsmogelijkheden via een interne academy

- Korting op o.a. mode en uitjes via een voordeelplatform
- Collectieve zorgverzekering en uitgebreide pensioenregeling
- Flexibele werktijden en een fijne werksfeer waar jouw inzet telt

Solliciteer nu!

Wil jij aan de slag als Accountmanager in Sliedrecht en jouw commerciële talent inzetten in een technische omgeving? Reageer dan direct op deze vacature en ontdek wat deze uitdaging voor jouw carrière kan betekenen.