

Accountmanager | Slimme kledinguitgifte | Zorg, industrie & hospitality

Ben jij de nieuwe accountmanager in Tiel die energie haalt uit sterke klantrelaties én het scoren van nieuwe deals? Met een salaris tot €5.000, auto van de zaak en een aantrekkelijke bonusregeling ligt er hier een commerciële uitdaging voor je klaar.

Samenvatting

Locatie: **Tiel**

Dienstverband: **Fulltime**

Salaris: **tot 5.000**

Accountmanager - Tiel

Wil jij een markt écht leren kennen, relaties opbouwen en kansen zien voordat anderen ze zien? In deze rol ga je aan de slag met slimme kledinguitgifteapparaten waar klanten snel enthousiast van worden. Jij helpt organisaties in onder andere zorg, industrie, food en hospitality om slimmer, sneller en beter te werken. ☐☐

Over de functie

Als accountmanager bouw je mee aan de groei van de Nederlandse markt. Dit is geen standaard salesrol. Je krijgt de ruimte om een markt te ontdekken, je netwerk op te bouwen en te begrijpen waar kansen ontstaan.

Je spreekt met organisaties die dagelijks werken met bedrijfskleding, beschermende kleding of uniformen. Denk aan ziekenhuizen, productiebedrijven, voedingsbedrijven en hotels. Voor deze bedrijven is het belangrijk dat kleding altijd beschikbaar is, goed wordt geregistreerd en niet onnodig kwijtraakt.

Met slimme kledinguitgifteapparaten kunnen medewerkers eenvoudig kleding pakken en inleveren. Het systeem registreert alles automatisch. Dat bespaart tijd, voorkomt gedoe en geeft organisaties meer grip op hun kledingbeheer. En dat merk je in gesprekken: klanten zien snel de waarde van het product. ☐☐

Jij kijkt waar deze oplossing kan helpen. Je stelt vragen, denkt mee en vertaalt klantbehoeften naar slimme oplossingen. Soms gaat het om een bestaand contact. Soms ontdek je een nieuwe kans in de markt. Jij houdt overzicht, volgt leads op en zorgt dat goede gesprekken concrete trajecten worden.

Dit ga je doen:

- Je leert de markt kennen en ontdekt waar commerciële kansen liggen.
- Je bouwt een sterk netwerk op binnen zorg, industrie, food en hospitality.
- Je onderhoudt bestaande klantrelaties en bouwt deze verder uit.
- Je volgt leads op en zet nieuwe gesprekken om in concrete kansen.
- Je adviseert klanten over slimme kledinguitgifte en kledingbeheer.
- Je maakt offertes, onderhandelt en sluit deals.
- Je geeft demo's in de moderne showroom.
- Je deelt klantinzichten met collega's, zodat producten en software blijven verbeteren.
- Je vertegenwoordigt de organisatie op beurzen en bij klantafspraken.
- Je rapporteert je voortgang en resultaten aan het management.

Over het bedrijf

Deze organisatie is marktleider in slimme kledinguitgifteapparaten. Hun oplossingen helpen bedrijven om kledingbeheer slimmer en efficiënter te regelen. Minder zoekwerk. Minder verspilling. Meer controle.

De producten zijn innovatief, betrouwbaar en praktisch toepasbaar. Daardoor worden klanten vaak snel enthousiast zodra ze zien wat het systeem doet. Jij verkoopt dus geen vaag verhaal, maar een oplossing die direct zichtbaar waarde toevoegt. ☐☐

Je komt terecht in een professioneel en betrokken team. De lijnen zijn kort, ideeën zijn welkom en je krijgt veel vrijheid in je rol. Samen werk je aan groei, innovatie en tevreden klanten.

Wat wij vragen

- Je hebt hbo/wo werk- en denkniveau.
- Je hebt ervaring in B2B-sales of accountmanagement.
- Je vindt het leuk om een markt te leren kennen en kansen te ontdekken.
- Je bouwt makkelijk relaties op en houdt contact graag warm.
- Je denkt commercieel, maar verkoopt niet op de automatische piloot.
- Je stelt goede vragen en begrijpt wat een klant nodig heeft.
- Je spreekt en schrijft goed Nederlands en Engels.
- Een derde taal is mooi meegenomen.
- Je bent zelfstandig, nieuwsgierig en resultaatgericht.
- Je hebt rijbewijs B en vindt het prima om door Nederland te reizen. ☐☐

Wat wij bieden

- Een salaris tot €5.000 bruto per maand, afhankelijk van ervaring.
- Een individuele bonusregeling op basis van jouw resultaten.
- Een auto van de zaak.
- Laptop en telefoon van de zaak.



- Marktconforme secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Veel vrijheid om je markt en netwerk op te bouwen.
- Werken met innovatieve A-merk producten.
- Een moderne showroom waarin je klanten echt iets kunt laten zien.
- Een professioneel en collegiaal team met korte lijnen.
- Ruimte om jezelf te ontwikkelen en mee te groeien met de organisatie.
- Beurzen, klantbezoeken en volop commerciële afwisseling. ☐

Interesse in deze baan?

Reageer op deze vacature. Heb je een vraag over deze vacature? Neem dan contact op met Reinier Huibers. We horen graag van je!