

Accountmanager / Sales Engineer Drives, Motion & Robotica

Ben jij iemand die energie krijgt van techniek én van contact met mensen? Die net zo makkelijk een klantgesprek voert als een technische vraag uitwerkt? Dan zou dit zomaar eens heel goed kunnen passen.

Samenvatting

Locatie: **Varsseveld**

Dienstverband: **Fulltime**

Salaris: **4.200-5.000**

Over de organisatie

Bij de organisatie draait alles om oplossingen bedenken die echt werken. En dat doen we graag met mensen die durven door te vragen, te rekenen en te verbeteren.

Mensen zoals jij!

In Varsseveld werk je samen met 23 collega's die dagelijks werken aan een mix van uitdagende vraagstukken voor klanten in de machinebouw, maakindustrie, groothandel en productie. Elke klant is net even anders; vervelen is er dan ook niet bij!

De functie

Als accountmanager werk je in een rol met veel afwisseling. Je combineert je klantbezoeken met het zelfstandig uitwerken van technische vraagstukken en offertes. Je werkt 40 uur per week en hebt daarbij de ruimte om zowel commerciële kansen te pakken als technische inhoud in te duiken.

Jij bent iemand die energie krijgt van techniek en net zo makkelijk schakelt tussen een klantgesprek, een berekening of een advies. Je legt snel contact, stelt scherpe vragen en werkt samen met het team van collega's aan oplossingen waar onze klanten echt mee vooruit kunnen. Zowel het onderhouden van bestaande relaties als het uitbouwen van nieuwe kansen hoort bij jouw dagelijkse werk.

Onze klanten zijn engineers, inkopers en technisch specialisten die geen standaardvragen hebben. Ze willen niet verdwalen in formulieren of bots, maar in gesprek met iemand die inhoud begrijpt en commerciële kansen ziet. En dat ben jij: iemand die behoeftes, technische uitdagingen en projecten doorgrondt en dit omzet naar slimme adviezen en passende offertes.

Je werkt hierbij nauw samen met onze applicatie engineers en project engineers en

blijft op de hoogte van de ontwikkelingen in aandrijftechniek, besturingstechniek en robotica.

Wat ga je doen?

Als accountmanager:

- Beheer en breid je bestaande klantrelaties uit en haal je nieuwe klanten binnen in Nederland
- Richt je je op onze oplossingen in de aandrijftechniek, met een regio-indeling die je samen met collega-accountmanagers optimaliseert
- Volg je een inwerkprogramma om alles te leren over onze producten, diensten en de organisatie
- Onderhoud je een klantportfolio in de machinebouw, maakindustrie, scheepsbouw, productie en technische groothandel
- Bezoek je zowel bestaande als nieuwe klanten, signaleer je kansen en geef je advies over onze producten en diensten
- Schakel je soepel tussen klanten, binnendienst en engineers om tot slimme oplossingen te komen
- Blijf je op de hoogte van de laatste trends en ontwikkelingen in de markt en vertaal je deze naar concrete kansen

Begeleiding

Je start met een inwerkperiode, waarin jouw collega's je coachen en begeleiden. We koppelen je aan een ervaren collega die je snel wegwijs maakt.

Ontwikkelen en doorgroeien

Bij vinden we het belangrijk dat jij je blijft ontwikkelen. Zelf pak jij hierin een actieve rol. We bieden een breed aanbod van online trainingen en cursussen, die jou kunnen helpen om te groeien. Verder zijn er mede dankzij ons vakmanschap en multi-specialisme veel mogelijkheden om door te groeien.

Wat bieden wij jou?

Naast die uitdagende (loop)baan begrijpen wij dat je sociale leven ook tijd en aandacht vraagt. Werk-privébalans en (werk)plezier vinden we belangrijk. Daarom organiseren

we door het jaar heen teamuitjes en heb je de mogelijkheid om bijvoorbeeld extra vakantiedagen bij te kopen.

En daarnaast:

- Uitdagende functie met vrijheid binnen een organisatie met een open en informele werksfeer
- Een organisatie met korte communicatielijnen en grote ambities
- Marktconform salaris, aangevuld met een interessante bonusregeling
- Leaseauto, laptop en telefoon van de zaak
- Cao Technische Groothandel met een uitgebreid primair en secundair arbeidsvoorwaardenpakket, zoals een goede pensioenregeling en collectieve zorgverzekering
- Werkzaam in een groeiende en financieel sterke (internationale) organisatie
- Ruimte voor eigen ontwikkeling, opleidingen en zelfstandig werken

Nieuwsgierig?

Neem gerust contact op met **Reinier** via **06 16472181** als je vragen hebt.