Accountmanager | technische groothandel | Venlo

Commercieel sterk én technisch onderlegd? In deze rol als Accountmanager bouw je aan duurzame klantrelaties en pak je actief new business in jouw regio. Jij ziet kansen in de markt, vertaalt technische vraagstukken naar slimme oplossingen en maakt direct impact op de groei van de organisatie.

Samenvatting

Locatie: **Venlo**
Dienstverband: **32-40 uur**
Salaris: **Tot 5.000**

Klaar om jouw regio te laten groeien? □□
In deze rol als Accountmanager bouw je aan sterke klantrelaties én pak je actief nieuwe kansen in de markt. Jij schakelt snel, denkt commercieel en voelt je thuis in een technische omgeving.

Over de functie

Als Accountmanager ben jij hét gezicht in jouw regio. Jij onderhoudt bestaande relaties en zet stevig in op new business. Je ziet kansen voordat anderen ze zien en pakt ze ook. □□

Je start met een goed inwerktraject. Zo leer je de producten, diensten en organisatie van binnen en buiten kennen. Daarna ga je los. Je bezoekt klanten in de industrie, stelt scherpe vragen en vertaalt technische vraagstukken naar passende oplossingen.

Je werkt nauw samen met collega’s van de binnendienst en productspecialisten. Samen zorg je dat klanten snel en goed geholpen worden. Ondertussen houd jij de markt scherp in de gaten. Nieuwe ontwikkelingen? Jij speelt erop in en maakt er commerciële kansen van.

Kortom: jij combineert relatiebeheer met acquisitie en tilt jouw regio naar een hoger niveau.

Over het bedrijf

Je komt terecht bij een internationale technische handelsorganisatie met een sterke positie binnen de industrie. De organisatie levert hoogwaardige producten en slimme oplossingen aan zakelijke klanten.

De cultuur is professioneel, maar toegankelijk. Er wordt hard gewerkt, maar ook gelachen. Ideeën worden gewaardeerd en initiatief wordt beloond. Je krijgt ruimte om

te ondernemen binnen je eigen regio. □□

Wat wij vragen

- Minimaal een mbo-diploma in een technisch-commerciële richting
- Minimaal 5 jaar ervaring in een commerciële buitendienstfunctie
- Ervaring met relatiebeheer én actieve acquisitie
- Affiniteit met techniek en de drive om je hierin verder te verdiepen
- Goede beheersing van de Nederlandse taal
- Je bent proactief, zelfstandig en communicatief sterk
- Je denkt commercieel en zet service altijd voorop □□

Wat wij bieden

- Een passend salaris, afhankelijk van jouw ervaring
- Aantrekkelijke individuele bonusregeling □□
- 28 vakantiedagen (bij fulltime)
- Mogelijkheid om tot 12 extra vakantiedagen bij te kopen
- Leaseauto, laptop en telefoon □□□□
- Volop trainingen en ontwikkelmogelijkheden
- Personeelskorting op producten
- Korting via diverse voordeelregelingen (mode, dagjes uit en meer)
- Collectiviteitskorting op zorgverzekering
- Uitgebreide pensioenregeling

En misschien nog wel het belangrijkste: een omgeving waarin jij echt het verschil mag maken. Jouw inzet wordt gezien én gewaardeerd.

Interesse in deze baan?

Reageer op deze vacature via de sollicitatieknop. Heb je een vraag over deze vacature? Neem dan contact op de contactpersoon op deze pagina. We horen graag van je!