

Accountmanager | Aandrijftechniek

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: **Spijkensisse**

Dienstverband: **32-40 uur**

Salaris: **Tot €5.000**

Ben jij commercieel sterk, technisch geïnteresseerd en graag onderweg? In deze functie bouw je bestaande klantrelaties verder uit én ga je actief op zoek naar nieuwe klanten binnen de industrie. Je krijgt veel vrijheid, een leaseauto en volop ruimte om jezelf verder te ontwikkelen.

Over de functie

Als Accountmanager ben jij verantwoordelijk voor jouw eigen regio. Je beheert bestaande klantrelaties en werkt actief aan het uitbreiden van het klantenbestand.

Je start met een uitgebreid inwerkprogramma. Zo leer je de producten, diensten en organisatie goed kennen. Daarna ga je zelfstandig op pad.

Je houdt je onder andere bezig met:

- Bezoeken en uitbouwen van bestaande klanten.
- Benaderen en binnenhalen van nieuwe klanten.
- Signaleren van commerciële kansen binnen jouw regio.
- Adviseren van klanten over technische producten en oplossingen.
- Samenwerken met collega's van de binnendienst en productspecialisten.
- Volgen van marktontwikkelingen en deze vertalen naar commerciële kansen.
- Opbouwen van langdurige relaties met klanten binnen de industrie.

Je krijgt veel vrijheid om jouw regio op jouw manier verder uit te bouwen.

Over het bedrijf

Je gaat werken bij een grote technische groothandel die bedrijven binnen de industrie ondersteunt met technische producten, diensten en oplossingen.

De organisatie heeft verschillende vestigingen door heel Nederland en beschikt over

veel technische kennis in huis. Je werkt nauw samen met binnendienstmedewerkers en productspecialisten, waardoor je klanten snel kunt helpen met de juiste oplossing.

Binnen het bedrijf krijg je veel ruimte om jezelf te ontwikkelen. De sfeer is praktisch, commercieel en gericht op samenwerken.

Wat wij vragen

- Minimaal mbo werk- en denkniveau, bij voorkeur in een technisch-commerciële richting.
- Ervaring binnen een commerciële functie.
- Interesse in techniek en de motivatie om hier meer over te leren.
- Je bent commercieel, zelfstandig en klantgericht.
- Je neemt initiatief en ziet kansen bij klanten.
- Je communiceert makkelijk met verschillende soorten klanten en collega's.
- Goede beheersing van de Nederlandse taal.
- Je beschikt over rijbewijs B.
- Je bent fulltime beschikbaar.

Wat wij bieden

- Een passend salaris op basis van jouw kennis en ervaring.
- Een aantrekkelijke individuele bonusregeling.
- 28 vakantiedagen bij een fulltime dienstverband.
- Mogelijkheid om maximaal 12 extra vakantiedagen bij te kopen.
- Een leaseauto.
- Laptop en telefoon van de zaak.
- Uitgebreide opleidings- en trainingsmogelijkheden.
- Toegang tot een breed online trainingsaanbod.
- Personeelskorting op producten.
- Kortingen op onder andere mode en dagjes uit.
- Collectiviteitskorting op je zorgverzekering.
- Een uitgebreide pensioenregeling.
- Veel vrijheid en ruimte voor eigen ideeën.
- Mogelijkheden om jezelf verder te ontwikkelen binnen de organisatie.

Interesse in deze baan?

Neem gerust contact op met Sil via 06 1213951 zodat je de vacature kan bespreken.