Accountmanager Buitendienst

Jij bent het gezicht voor klanten in de regio. Je bezoekt aannemers en bouwlocaties, denkt mee over passende oplossingen en bouwt relaties verder uit. Een commerciële rol waarin praktijkkennis, advies en klantcontact samenkomen.

Samenvatting

Locatie: **Gemert**
Dienstverband: **32-40 uur**
Salaris: **Bekend bij selectieteam**

Hier zorg jij voor

Als Accountmanager ben jij het gezicht voor klanten in de regio. Je bent regelmatig onderweg naar aannemers en bouwlocaties en gebruikt je productkennis om praktisch mee te denken. De ene klant weet precies wat hij nodig heeft. De andere komt vooral met een probleem. Aan jou om samen tot een oplossing te komen. Je houdt je onder andere bezig met:

- Klanten adviseren over producten en toepassingen
- Klanten en bouwlocaties bezoeken in de regio Gemert
- Bestaande klantrelaties onderhouden en verder uitbouwen
- Samenwerken met de binnendienst en productspecialisten
- Praktisch meedenken over vragen vanuit de bouw
- Prijzen en voorwaarden bespreken wanneer dat nodig is

Een glad verkooppraatje heb je hier niet nodig. Weten waar je over praat, eerlijk adviseren en doen wat je belooft brengt je een stuk verder.

Hier stap je binnen

Je gaat werken bij een technische groothandel die levert aan onder andere aannemers, bouwbedrijven, vakmensen, onderhoudsbedrijven en technische organisaties. Vanuit Gemert werk je samen met een hecht team. De lijnen zijn kort, collega’s helpen elkaar makkelijk verder en er wordt op een nuchtere manier samengewerkt. Er wordt serieus gewerkt, maar gelukkig niet altijd met een serieus gezicht. Er is ruimte voor humor, een borrel op zijn tijd en successen worden samen gevierd.

Dit heb jij in huis

Je kent de bouw en begrijpt daardoor snel waar een klant tegenaan loopt. Productkennis helpt daarbij, maar minstens zo belangrijk is dat je graag meedenkt en relaties voor de langere termijn opbouwt. Daarnaast:

- Heb je ervaring in een technische of bouwgerelateerde commerciële functie
- Ken je producten zoals hang- en sluitwerk, ijzerwaren, gereedschappen en bevestigingsmaterialen
- Kun je klanten praktisch en inhoudelijk adviseren
- Ga je een prijsdiscussie niet uit de weg
- Ben je sociaal, toegankelijk en makkelijk in contact
- Heb je geduld om klantrelaties verder op te bouwen
- Woon je in de brede regio van Gemert
- Heb je rijbewijs B

Nog niet ieder product tot op het laatste schroefje uit je hoofd? Geen probleem. Als de technische basis er is, kun je je productkennis verder uitbreiden.

Dit krijg je van ons

Jij bent veel op weg voor klanten. Dan zorgen zij ervoor dat je ook goed op weg kunt.

- Een salaris passend bij je ervaring en senioriteit
- Een **auto van de zaak**
- Een tijdelijk contract met uitzicht op een vast dienstverband
- Opleidingen en trainingen om jezelf verder te ontwikkelen
- Korting op het assortiment
- Een pensioenregeling
- Regelmatig borrels en uitjes met collega’s

Een commerciële functie met vrijheid, veel klantcontact en genoeg techniek om inhoudelijk mee te kunnen praten.

Zie jij jezelf hier werken?

Neem gerust contact op met Stan via **06 13476163** als je vragen hebt.