

Accountmanager | Industriële techniek

Als Accountmanager ga je bij industriële klanten langs, denk je mee over technische vragen en bouw je aan nieuwe samenwerkingen. Je krijgt een eigen regio en veel vrijheid.

Samenvatting

Locatie: **Gouda**

Dienstverband: **32-40 uur**

Salaris: **Tot €5.000,-**

Dit ga je doen

Je bent veel onderweg. Tijdens je bezoeken wil je begrijpen wat er bij klanten speelt. Welke producten gebruiken ze? Waar lopen ze tegenaan? En waarmee kun jij ze helpen? Sommige vragen kun je zelf beantwoorden. Voor andere overleg je met een technische specialist. Ook werk je samen met de commerciële binnendienst. Je hoeft het dus niet allemaal alleen uit te zoeken. Naast je vaste klanten bezoek je bedrijven waarmee je nog niet samenwerkt. Je legt contact, bespreekt wat je kunt betekenen en volgt de mogelijkheden op. Daarbij houd je in de gaten wat er verandert binnen de markt en industrie. Je houdt je bezig met:

- Bestaande klanten bezoeken en adviseren.
- Nieuwe klanten actief benaderen.
- Klantrelaties in jouw regio uitbouwen.
- Commerciële kansen herkennen en opvolgen.
- Adviseren over technische producten en diensten.
- Samenwerken met de binnendienst en technische specialisten.
- Ontwikkelingen in de markt en industrie volgen.

Voordat je zelfstandig op pad gaat, leer je tijdens een uitgebreid inwerkprogramma de organisatie, het assortiment en de technische oplossingen kennen.

Hier stap je binnen

Je gaat werken bij een grote internationale technische handelsorganisatie. Het bedrijf levert onderdelen aan industriële klanten en helpt hen met technische vragen. Denk aan lagers, kettingen, aandrijftechniek, hydrauliek en pneumatiek. Onderdelen die nodig zijn om machines en productieprocessen te laten draaien. Klanten zoeken hier dus ook advies: wat past bij hun machine of toepassing? Door de hele Benelux zijn lokale vestigingen en technische kenniscentra aanwezig. Voor jou betekent dat samenwerken met collega's uit de regio, met veel specialistische kennis binnen bereik. De cultuur is nuchter en ondernemend. Je krijgt verantwoordelijkheid en kunt jezelf verder ontwikkelen, zowel in techniek als in commercie. Ook zijn er mogelijkheden om

later door te groeien.

Dit heb jij in huis

Je maakt makkelijk een praatje, maar luistert ook goed. Je wilt begrijpen wat een klant nodig heeft en ziet wanneer je ergens verder op kunt ingaan. Ook vind je het leuk om nieuwe bedrijven te benaderen. Verder:

- Heb je minimaal mbo-werk- en denkniveau.
- Heb je ervaring in een commerciële functie.
- Heb je ervaring met of affiniteit met techniek en industrie.
- Kun je zelfstandig werken en neem je makkelijk initiatief.
- Ben je commercieel ingesteld en zie je kansen.
- Kun je met verschillende soorten klanten goed communiceren.
- Beheers je de Nederlandse taal goed.
- Heb je rijbewijs B.
- Ben je fulltime beschikbaar.
- Woon je in of rondom Gouda.

Alle technische antwoorden al kennen hoeft niet. Interesse hebben in de wereld van je klant en de juiste vragen stellen wel.

Dit krijg je van ons

Je krijgt een eigen regio en veel vrijheid om daar klantrelaties op te bouwen. En wil je ergens beter in worden? Dan zijn er trainingen en opleidingen om je daarbij te helpen. Dit kun je verwachten:

- Een individuele bonusregeling.
- Een leaseauto voor je buitendienstfunctie.
- Een laptop en telefoon van de zaak.
- **28 vakantiedagen per jaar** op fulltime basis.
- De mogelijkheid om maximaal **12 extra vakantiedagen per jaar** te kopen.
- Een uitgebreide pensioenregeling.
- Een uitgebreid inwerkprogramma.
- Technische en commerciële trainingen.
- Toegang tot een uitgebreid online opleidingsaanbod.
- Doorgroeimogelijkheden binnen de internationale organisatie.
- Personeelskorting op producten.
- Kortingen op onder andere mode, uitjes en andere extra's.
- Collectiviteitskorting op je zorgverzekering.

Zie jij jezelf hier werken?

Neem gerust contact op met **Sil** via **06 12013951** of klik op het sollicitatieformulier.



**SELECTIE
TEAM**
