

Accountmanager Binnendienst Benelux



Ben jij een enthousiaste verkoper met een neus voor kansen? Lijkt het je leuk om jouw eigen klantenbestand op te bouwen en uit te breiden in de wereld van IT-hardware en zakelijke randapparatuur? Dan zijn wij op zoek naar jou! Lees snel verder en ontdek of deze rol als Accountmanager Binnendienst (32-40 uur) bij jou past.

Samenvatting

- Locatie: **Nijmegen**
- Dienstverband: **Fulltime**
- Salaris: **2.500 - 4.000**

Wat ga je doen?

Jij richt je volledig op onze belangrijkste klanten en zorgt ervoor dat zij zich gehoord en gewaardeerd voelen. Met jouw strategische inzicht weet je relaties te versterken en omzetgroei te realiseren.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Beheren en uitbouwen van relaties met key accounts.
- Proactief signaleren van groeimogelijkheden binnen het klantenbestand.
- Adviseren over producten, prijzen en levertijden, afgestemd op klantbehoeften.
- Coördineren van complexe offertes en begeleiden van het gehele ordertraject.
- Fungeren als aanspreekpunt en sparringpartner voor strategische klanten.
- Zorgdragen voor een uitstekende klanttevredenheid door aftersales en debiteurenbeheer.

Met jouw klantgerichte aanpak en commerciële scherpte maak jij het verschil voor onze key accounts.

Onze opdrachtgever

Onze opdrachtgever is een toonaangevende distributeur van IT-hardware en randapparatuur, actief in heel Europa. Sinds 2001 staan zij bekend om hun transparante, informele cultuur en de focus op professionaliteit, innovatie en plezier.

Waarom hier werken?

- **Ambitie en gezelligheid:** Een dynamische werkomgeving waar hard werken en humor hand in hand gaan.
- **Ontwikkeling en ondersteuning:** Opleidingsmogelijkheden om jouw carrière naar een hoger niveau te tillen.
- **Plezier op de werkvloer:** Dagelijkse uitgebreide lunches, tafelvoetbalcompetities en gezellige teamuitjes.

Wat neem jij mee?

Jij bent een gedreven professional die weet hoe je klantrelaties onderhoudt en versterkt. Daarnaast breng je mee:

Accountmanager Binnendienst Benelux



- Ervaring in een commerciële rol, bij voorkeur gericht op key accounts.
- Uitstekende communicatieve vaardigheden in het Nederlands (Engels is een plus).
- Een proactieve, klantgerichte houding en een scherp oog voor kansen.
- Het vermogen om klantbehoeften te vertalen naar maatwerkoplossingen.
- 32-40 uur per week beschikbaarheid en een flinke dosis humor!

Wat bieden wij jou?

- **Salaris:** €2.800 - €4.000 bruto per maand, afhankelijk van ervaring.
- Een aantrekkelijke provisie- en bonusregeling.
- Een collectieve pensioenregeling en reiskostenvergoeding.
- Thuiswerkmogelijkheden volgens ons beleid.
- Mogelijkheden voor opleiding, training en professionele ontwikkeling.
- Informele werksfeer met regelmatige borrels en personeelsuitjes.

Interesse?

Wil je meer informatie of heb je nog vragen? Wij komen graag met je in contact.

Liever direct solliciteren? Maak gebruik van het formulier op deze pagina. Wij nemen zo snel mogelijk contact met je op.

Vragen? Neem contact op:

David Verboom