

Account Manager



Ben je een gedreven salesprofessional met een passie voor techniek, hou je ervan om in een internationale organisatie te werken en vind je het belangrijk om een maatschappelijke bijdrage te kunnen leveren? Dan zijn wij op zoek naar jou! In deze dyn..

Samenvatting

- Locatie: **Zuid-Holland**
- Dienstverband: **Vast**
- Salaris: -

Dit bedrijf is een industrieel familiebedrijf met vestigingen over de hele wereld. Zij zijn gespecialiseerd in componenten en subsystemen van vloeistof- en bewegingscontrole. Projecten worden op maat voor de klant gemaakt. Het team is erg divers. Samen brengen zij de unieke aanpak en innovatieve oplossingen tot stand die kenmerkend zijn voor dit bedrijf.

Ben je een gedreven salesprofessional met een passie voor techniek, hou je ervan om in een internationale organisatie te werken en vind je het belangrijk om een maatschappelijke bijdrage te kunnen leveren? Dan zijn wij op zoek naar jou! In deze dynamische rol ga je je richten op het uitbreiden van het klantenbestand in Europa van onze opdrachtgever.. Je bent verantwoordelijk voor het beheren van een portfolio van klanten, het behalen van salesdoelstellingen en het onderhouden van duurzame relaties. Dit bedrijf is een technisch bedrijf waarbij ze op maat gemaakte oplossingen leveren aan de klant. Ze zijn trots op hun innovatieve producten en diensten en hoe ze op internationaal niveau samenwerken.

Profiel

- • Je bent in bezit van een afgeronde technische of commerciële HBO of WO opleiding;
- • Je bent een gedreven en resultaatgerichte professional met minimaal 3 jaar ervaring als Account Manager in een B2B-omgeving met affiniteit voor techniek;
- • Je hebt een sterke affiniteit met sales en je bent gepassioneerd om klantrelaties op te bouwen en te onderhouden;
- • Je hebt uitstekende communicatieve vaardigheden, zowel mondeling als schriftelijk, in het Nederlands en Engels, met Duits als preéferentie; Kennis van extra talen is een pluspunt;
- • Je bent een proactieve en zelfstandige werker met een gezonde dosis ambitie, kennis en vaardigheden;
- • Je bent klantgericht en in staat om duurzame, strategische relaties met klanten op te bouwen;
- • Je hebt ervaring met het beheren van een portfolio van klanten en het behalen van vastgestelde salesdoelstellingen;
- • Je hebt uitstekende vaardigheden in klantrelatiebeheer (CRM);
- • Je hebt kennis van CRM-systemen;
- • Je hebt goede analytische en probleemoplossende vaardigheden;
- • Je hebt ervaring met het presenteren van salesplannen en het onderhandelen met klanten;
- • Je hebt kennis van Microsoft Office Suite en andere relevante CRM-software.
- • Je bent een teamplayer, maar je kunt ook goed zelfstandig werken;
- • Je bent een goede communicator;
- • Je bent stressbestendig en je kunt goed omgaan met deadlines;
- • Je bent representatief.
- • Kennis van een andere Europese taal is een pre;
- • Ervaring met de sales van complexe B2B-oplossingen is een pre.

Account Manager



Vragen? Neem contact op:

Rutger de Graaf