

Accountmanager Junior Agrarisch

Locatie **Noord-Brabant, Westerhoven**
<https://www.advertentiax.nl/x-1143556-z>



Functiebeschrijving Voor onze opdrachtgever ben ik op zoek naar een (junior) accountmanager. Heb jij affiniteit met de agrarische sector? Krijg jij er energie van om bedrijven te bezoeken, om vragen te beantwoorden en jouw producten te verkopen? Dan is deze vacature bij een sfeervol en groeiend bedrijf wellicht passend voor jou! Hoe ziet je dag eruit? Als accountmanager heb je een auto ter beschikking waarin je agrarische bedrijven bezoekt binnen jouw rayon. Je focust je voornamelijk op melkveehouders in de regio's rondom Lochem, Markelo en Borculo. Je stapt bedrijven binnen met als doel je klantenbestand uit te breiden. Afspraken kunnen 10 minuten duren, maar dit kan ook een uur duren. Het kan voorkomen dat een (nieuwe) klant veel vragen heeft of graag jouw advies wil weten op technisch en praktisch gebied. Na het bezoek maak jij een rapportage in de auto. Dit kan je makkelijk bijhouden in het CRM systeem op de tablet die jij krijgt. Daarnaast onderhoud je contact met bestaande klanten en maak je hun verwachtingen waar. Het team van accountmanagers waarin je komt te werken bestaat uit 7 collega's. Omdat je zelfstandig werkt is er n keer in de drie weken een gezamenlijke meeting. Zo zie je elke maand je collegas en kan je ideeën en tips & tricks met elkaar bespreken. Ook worden er gezamenlijk afspraken gemaakt en doelen gesteld. Kortom: het betreft een functie waarin je actief bezig bent en veel op pad bent. Als accountmanager bij dit bedrijf heb je veel vrijheid, waarbij je zelf je dag kan inplannen. Tot slot zal je als accountmanager bij dit bedrijf niet vaak in de file staan, omdat jouw klanten zich voornamelijk in rustige gebieden bevinden.

Wat bieden wij? Je komt terecht binnen een innovatief, groeiend familiebedrijf met een open & dynamische werksfeer. Autonomie, ondernemerschap & creativiteit staat centraal in deze functie. Je ontvangt een aantrekkelijk salaris aangevuld met motiverende bonussen. Je krijgt een bedrijfswagen, tablet en telefoon van de zaak. Goede begeleiding en de nodige opleiding om te groeien tot een professional in deze sector is ook geregeld. Tevens is er in het 3 wekelijkse overleg voldoende tijd voor vragen die je hebt. Kortom, je krijgt voldoende begeleiding in deze commerciële functie!

Functie-eisen

Bij voorkeur ben je in het bezit van een MBO of Bachelor opleiding;* Affiniteit met landbouw / melkvee / veeteelt / agrarisch is een pr;* Je bent communicatief sterk en denkt in termen van win-win:

 Agrarisch Accountant Junior https://www.advertentia.nl/x-1143	 Agrarisch Accountant Junior https://www.advertentia.nl/x-1143	 Agrarisch Accountant Junior https://www.advertentia.nl/x-1143	 Agrarisch Accountant Junior https://www.advertentia.nl/x-1143	 Agrarisch Accountant Junior https://www.advertentia.nl/x-1143	 Agrarisch Accountant Junior https://www.advertentia.nl/x-1143	 Agrarisch Accountant Junior https://www.advertentia.nl/x-1143	 Agrarisch Accountant Junior https://www.advertentia.nl/x-1143	 Agrarisch Accountant Junior https://www.advertentia.nl/x-1143	 Agrarisch Accountant Junior https://www.advertentia.nl/x-1143
---	--	--	--	---	--	--	--	--	--

Hoe ziet je dag eruit? Als accountmanager heb je een auto ter beschikking waarin je agrarische bedrijven bezoekt binnen jouw rayon. Je focust je voornamelijk op melkveehouders in de regio's rondom Lochem, Markelo en Borculo. Je stapt bedrijven binnen met als doel je klantenbestand uit te breiden. Afspraken kunnen 10 minuten duren, maar dit kan ook een uur duren. Het kan voorkomen dat een (nieuwe) klant veel vragen heeft of graag jouw advies wil weten op technisch en praktisch gebied. Na het bezoek maak jij een rapportage in de auto. Dit kan je makkelijk bijhouden in het CRM systeem op de tablet die jij krijgt. Daarnaast onderhoud je contact met bestaande klanten en maak je hun verwachtingen waar. Het team van accountmanagers waarin je komt te werken bestaat uit 7 collega's. Omdat je zelfstandig werkt is er n keer in de drie weken een gezamenlijke meeting. Zo zie je elke maand je collega's en kan je ideeën en tips & tricks met elkaar bespreken. Ook worden er gezamenlijk afspraken gemaakt en doelen gesteld. Kortom: het betreft een functie waarin je actief bezig bent en veel op pad bent. Als accountmanager bij dit bedrijf heb je veel vrijheid, waarbij je zelf je dag kan inplannen. Tot slot zal je als accountmanager bij dit bedrijf niet vaak in de file staan, omdat jouw klanten zich voornamelijk in rustige gebieden bevinden.

Wat bieden wij? Je komt terecht binnen een innovatief, groeiend familiebedrijf met een open & dynamische werksfeer. Autonomie, ondernemerschap & creativiteit staat centraal in deze functie. Je ontvangt een aantrekkelijk salaris aangevuld met motiverende bonussen. Je krijgt een bedrijfswagen, tablet en telefoon van de zaak. Goede begeleiding en de nodige opleiding om te groeien tot een professional in deze sector is ook geregeld. Tevens is er in het 3 wekelijkse overleg voldoende tijd voor vragen die je hebt. Kortom, je krijgt voldoende begeleiding in deze commerciële!