

## Accountmanager Machinebouw



Locatie **Noord-Holland, Amsterdam**  
<https://www.advertentiex.nl/x-1400586-z>

focus op beton, afvaltechnologie en on- en offshore

## Bedrijfsomschrijving

Onze opdrachtgever is THE MACHINERY GROUP in Hattemerbroek, bestaande uit drie bedrijven: CONSMEMA, KTB en ROTH. Er werken zo'n 60 medewerkers.

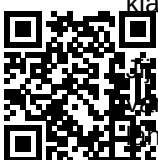
THE MACHINERY GROUP is een full-service onderneming voor apparaten en machinebouw. Ze leveren van concept tot turnkey levering voor de betonindustrie (o.a. gietmallen), on- en offshore, machinebouw en researchinstituten.

## Functieomschrijving

Heb jij een passie voor sales en technische affiniteit? Leg je graag nieuwe contacten en geef je inhoudelijk advies bij uitdagende projecten? En vind je het leuk om veel te reizen? Dan is THE MACHINERY GROUP op zoek naar jou!

Jouw rol

Als accountmanager ben je verantwoordelijk voor het werven van opdrachten en het adviseren van klanten. Je maakt deel uit van het salesteam en werkt nauw samen met collega's van engineering en projectmanagement. Je wordt aangestuurd door de salesmanager, die zelf ook klanten bedient. Er is veel kennis en ervaring aanwezig binnen de organisatie en je krijgt uitgebreid de tijd om je de benodigde specifieke kennis eigen te maken. THE MACHINERY GROUP levert hoogwaardige producten en bedenkt innovatieve oplossingen voor bedrijven in de betonindustrie, machine- en apparatenbouw, onderzoeksinstellingen en de on- en offshore markt. Jouw focus en klanten bevinden zich in Nederland en Duitsland.



Je bent verantwoordelijk voor de kaart brengen van markten en kansen, het uitbreiden van jouw netwerk en het werven van de besten. Je bent een van de beste reisreizigers die er is. Je houdt contact met de bestaande klanten en gaat actief op zoek naar nieuwe klanten. Hierin ben je gemiddeld 100 uren per maandurige. De contacten die zijn bij de bestaande producten en de productie van de producten, die de directie van het bedrijf. Je bent ook bij klanten in Nederland ben je ongeveer een dag in de week in Duitsland.

Jij legt bezoeken af en inventariseert de wensen en eisen van de klant. De ene keer ben je bij een betonbedrijf en bespreek je het nieuwe type product dat de klant wil maken en welke machine THE MACHINERY GROUP daarvoor kan aanbieden. De andere keer bekijk je tekeningen bij een machinebedrijf en adviseer je over aanpassingen in de constructie. Jij hebt voldoende technische kennis om een goede gesprekspartner te kunnen zijn voor de klant. Opdrachten variëren van kleine seriematige producten van enkele duizenden euro's tot volledige custom made installaties met een waarde van enkele miljoenen. De slagingskans van het aanbod dat jij uiteindelijk doet, staat of valt met de kwaliteit van jouw inventarisatie van de wensen en eisen van de klant.

---

Eventueel betrek jij een projectleider van THE MACHINERY GROUP bij de vraag. Dit kan door het bekijken van tekeningen, maar je gaat ook samen op bezoek bij de klant. Met zijn technische achtergrond ziet hij hoe een product of proces anders of efficiënter gemaakt kan worden. Samen weet je op doordachte wijze in te spelen op de behoeften van de klant, komen met slimme oplossingen en zijn daardoor onderscheidend in de markt.

Na eventuele aanpassingen weet je de deal te closen en draag je zorg voor een goede overdracht naar de projectleider.

Standplaats: Hattemerbroek

Functie-eisen

- Je hebt een afgeronde HBO opleiding en een sterke commerciële drive;
- Werkervaring in een commerciële buitendienst rol voor een technisch georiënteerd bedrijf;
- Je hebt voldoende technisch inzicht om technische tekeningen en documenten te kunnen lezen en begrijpen;
- Ervaring met een ERP systeem is een pre;
- Je hebt een goede beheersing van de Duitse taal in woord en geschrift.

Persoonskenmerken

Je hebt een zeer sterke commerciële en dienstverlenende drive en technische affiniteit met de markten waarin THE MACHINERY GROUP actief is. Je speelt goed in op de behoeften van de klant en weet ook makkelijk de juiste contacten te leggen en te onderhouden. Jij weet hoe en bij wie je de juiste informatie haalt en kunt de vertaalslag maken naar de klant. Vanzelfsprekend heb je de wil om te scoren en een representatief voorkomen.

Je houdt van persoonlijk contact, bent nieuwsgierig en hebt een samenwerkingsgerichte instelling. Vanwege je uitstekende communicatieve vaardigheden ben je in staat om complexe en technische materie te vertalen naar begrijpelijke formuleringen. Je weet klanten de toegevoegde waarde uit te leggen en je hebt een zeer hoge gunfactor. Verder ben je flexibel ingesteld en heb je een proactieve en resultaatgerichte manier van werken.

Sollicitatieprocedure

Het volledige werving- en selectietraject wordt verzorgd door Métier.

Mocht je interesse hebben in deze functie en voldoen aan de gestelde eisen, reageer dan zo spoedig mogelijk via onze site [www.metier.nl](http://www.metier.nl). Voor vragen kun je contact opnemen met Ingobert Veen. [Websiteeasyapply.jobs/r](http://Websiteeasyapply.jobs/r)