

Accountmanager



Locatie **Utrecht, Amersfoort**
<https://www.advertentiex.nl/x-1573287-z>

prefab betonnen behuizingen – maatwerkproducten – relationeel – 32-40 uur

Bedrijfsomschrijving

Spijkerman Prefab Solutions heeft een hoofdkantoor in Amersfoort met een betonproductielocatie in Elst. Zij zijn gespecialiseerd in het leveren en plaatsen van veilige en geconditioneerde prefab betonnen behuizingen, voor netwerken t.b.v. elektriciteit, gas, telecommunicatie en meet- en regelsystemen. Daarnaast leveren ze prefab betonelementen voor allerlei toepassingen binnen met name de industrie. Zij leveren de prefab behuizingen kant en klaar op als totaalpakket, desgewenst inclusief sondering, het grondwerk, de fundering, plaatsing en montage. De uitvoering hiervan doen zij in samenwerking met gespecialiseerde partners.

Spijkerman is een innovatieve organisatie, die altijd bezig is oplossingen te bedenken voor de vragen van hun klanten. Kwaliteit is hierbij het uitgangspunt. Niet alleen van de technische installatie zelf, ook de betonnen behuizing eromheen én de dienstverlening. In Nederland en België worden ze gezien als een opvallend klantgerichte, flexibele en proactieve organisatie met korte communicatielijnen.

Functieomschrijving

Jij bent de verbindende factor tussen de klanten van Spijkerman en de interne organisatie. Je maakt onderdeel uit van een team met twee buitendienst collega's en twee binnendienst collega's. Jullie rapporteren aan de salesmanager. Er is veel inhoudelijke kennis en ervaring aanwezig in het team en je krijgt voldoende ruimte je deze kennis eigen te maken.

Relatiebeheer

Jouw klanten zijn heel divers, van grote aannemers en installateurs tot eindklanten die werken aan de energietransitie, het hoogspanningsnet of in de industrie of railinfra sector. Het zijn er veel, maar ze hebben allemaal één ding gemeen: op bijna alle gebieden. Dit maakt jouw werk uitdagend en interessant, omdat je veel verschillende met bestaande relaties en bezit van een regelmatig contact met de klanten. Jij bent de eerste ontwerper in de relatie, maar we moeten ook denken in de oplossing van Spijkerman, dat is de gespreksstof die vaak in de relatie projecten.

Projecten

Er lopen diverse projecten tegelijkertijd, in verschillende stadia en grootte. Jij bent vanaf het begin betrokken en hebt veel te maken met maatwerkproducten. Je inventariseert de klantvraag grondig en geeft technisch advies omtrent de behuizing, fundering, normeringen en inrichting. Klanten hebben vaak al een basis ontwerp, jij voegt (bouw)technische kennis toe. Ook toets je aanvragen op voorwaarden, contractafspraken, planning en scope. Vervolgens draag jij alle informatie gestructureerd en volledig over naar de sales engineer, die het technisch ontwerp uitwerkt. Jij voegt alle informatie samen in een offerte, zorgt voor opvolging en weet de opdracht binnen te halen.

Accountmanager	Accountmanager	Accountmanager	Accountmanager	Accountmanager	Accountmanager	Accountmanager	Accountmanager	Accountmanager	Accountmanager	Accountmanager
----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Commerciële plannen

Jij vertaalt de visie en strategie van Spijkerman naar concrete commerciële doelstellingen én zorgt voor de uitvoering hiervan. Je maakt haalbare plannen voor commerciële activiteiten, zoals het realiseren van de verkoopdoelen. Je bent omzet- en budgetverantwoordelijk en verantwoordelijk voor jouw eigen klantenportefeuille

Acquisitie/marktverkenning

Daarnaast besteed je tijd aan het opvolgen van leads, afspraken met nieuwe marktpartijen en contactpersonen. Je blijft op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen, o.a. door het bezoeken van beurzen. Zo blijf je steeds een interessante gesprekspartner die kennis toevoegt en bouwt aan goede relaties.

Standplaats: Amersfoort

Functie-eisen

- Een afgeronde relevante opleiding en Hbo werk- en denkniveau.
- Relevante werkervaring in een commerciële rol. Ervaring binnen de aannemerij of bouw is een pré, net als affiniteit met bouwkunde.
- Je hebt voldoende (bouw)technische kennis om een volwaardig gesprekspartner te zijn voor jouw relaties.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal een must, evenals een goede beheersing van het Engels.
- Je woont centraal in Nederland. Er is binnen Spijkerman veel flexibiliteit als het gaat om thuiswerken.

Wie ben jij

Vanzelfsprekend heb je een sterke commerciële drive en wil je doelstellingen halen. Bij het contact met klanten is jouw benadering persoonlijk en je bouwt aan lange termijn relaties. Tegelijkertijd weet je nieuwe klanten aan Spijkerman te binden.

Je hebt uitstekende communicatieve vaardigheden en bent in staat om complexe, technische materie te vertalen naar begrijpelijke formuleringen. Je weet klanten te overtuigen van de toegevoegde waarde van Spijkerman en jij bent de persoon aan wie de opdracht wordt gegund. Hierbij is snel scoren voor jou niet de juiste weg, maar bouw je graag op geduldige wijze duurzame relaties op met klanten. Tegelijkertijd ben je wel doortastend en resultaatgericht.

Verder ben je flexibel ingesteld en heb je een proactieve manier van werken. Je bent in staat om jouw energie, drive en passie over te brengen op anderen.

Bovenal voel je je thuis in een ambitieuze, ondernemende organisatie met korte lijnen.

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. Voor vragen kun je contact opnemen met Deborah Marcus.Websiteeasyapply.jobs/r