

Accountmanager



Locatie **Limburg, Velden**
<https://www.advertentiex.nl/x-1760497-z>

marktleider vezeltechnologie – adviserend – afwisseling

Bedrijfsomschrijving

Mink Bürsten is wereldmarktleider op het gebied van moderne vezeltechnologie. Als hoogwaardig partner van duizenden gerenommeerde bedrijven is er een lange en traditionele geschiedenis sinds de oprichting in 1845. Deze wordt gekenmerkt door innovatief denken, voortdurende ontwikkeling, de hoogste kwaliteitsnormen met als doel absolute klanttevredenheid. Elk jaar produceert Mink miljoenen borstels uit een assortiment van 250.000 varianten in vier productievestigingen in Göppingen, Duitsland. Dit stelt ze in staat borstels van de hoogste kwaliteit te produceren en snel en altijd op tijd te leveren, zelfs op maat gemaakte producten.

Directe nabijheid, persoonlijk contact en snelle beschikbaarheid is wat Mink zijn internationale klanten garandeert. Er zijn vestigingen in Denemarken, Engeland, Frankrijk, Italië en Nederland. Daarnaast zijn er vertegenwoordigingen in Oostenrijk, Polen, Zwitserland en Spanje. Met momenteel 500 medewerkers is Mink een grote werkgever. De werknemerstevredenheid ligt hoog, mede door de voortdurende mogelijkheden om te ontwikkelen binnen de eigen academie en de persoonlijke ontwikkeling.

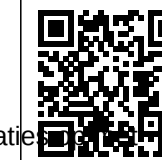
Het verkoopkantoor van Mink Bürsten Benelux is in Hasselt, Overijssel.

Wat biedt Mink Bürsten

- Je bent onderdeel van een mooie internationale professionele organisatie, met de voordelen van een regionaal sterk team.
- Goede werksfeer met ruimte voor eigen initiatief.
- Een gedegen inwerktraject, inclusief opleiding op het hoofdkantoor in Duitsland.
- Een goed salaris, een 13e maand bonus en 30 vakantiedagen. Uiteraard krijg je de beschikking over een auto van de zaak, laptop en iPhone.

Word jij enthousiast op het gebied van moderne vezeltechnologie in Benelux? Heb jij ervaring uit anderszels verkopen en wil je graag goede relaties opbouwen met klanten? Spreek werken bij een ambitieuze marktleider jou aan? Kom dan werken als Accountmanager bij Mink Bürsten!

Jouw rol
 Je werkt samen met de business unit manager die tevens commercieel actief is. Samen verdelen jullie de klanten, waarbij verantwoordelijk wordt voor je eigen branches. Daarnaast krijg je ondersteuning van de binnendienst collega in Nederland, maar ook de technische en commerciële binnendienst in Duitsland. Je bent circa 2 dagen per week op kantoor waar je aanvragen opvolgt, je bezoeken plant en bezoekverslagen uitwerkt. De andere dagen ben je op pad. Je bezoekt meerdere klanten per dag, waarbij je je dag efficiënt plant. Af en toe ben je een paar dagen van huis voor bezoeken in België en/of Luxemburg of meetings op het hoofdkantoor in



<https://www.advertentiex.nl/x-1760497-z>

<https://www.advertentiex.nl/x-1760497-z>

<https://www.advertentiex.nl/x-1760497-z>

<https://www.advertentiex.nl/x-1760497-z>

<https://www.advertentiex.nl/x-1760497-z>

<https://www.advertentiex.nl/x-1760497-z>

<https://www.advertentiex.nl/x-1760497-z>

<https://www.advertentiex.nl/x-1760497-z>

<https://www.advertentiex.nl/x-1760497-z>

<https://www.advertentiex.nl/x-1760497-z>

Accountmanager

Accountmanager

Accountmanager

Accountmanager

Accountmanager

Accountmanager

Accountmanager

Accountmanager

Accountmanager

Accountmanager

Duitsland.

Je begint met een intensieve inwerkperiode, inclusief een opleidingstraject op het hoofdkantoor in Duitsland. Je leert de producten kennen en krijgt bestaande klanten warm overgedragen.

Jouw klanten

In deze uitdagende rol krijg je de vrijheid om zelf acquisitieplannen te maken, acties op te zetten, beurzen te bezoeken, te netwerken en de markt te onderzoeken om zo nieuwe klanten te werven of bij bestaande klanten nieuwe oplossingen te introduceren. Je bouwt aan bestaande langdurige relaties en bent altijd alert op mogelijkheden tot het verhogen van de omzet en het marktaandeel.

De balans is ongeveer 60% bestaande klanten en 40% acquisitie. Jouw contactpersonen bij de klant zijn inkopers, hoofd technische dienst of engineers. De vezeltechnologie van Mink Bürsten wordt in zeer uiteenlopende branches gebruikt, waardoor je op veel plekken komt en veel variatie in je werk hebt.

Toegevoegde waarde

Je bent verantwoordelijk voor de verkoop van het uitgebreide assortiment en de verdere commerciële groei van Mink Bürsten als marktleider. Door regelmatig en persoonlijk contact, inventariseer en creëer je behoeften, welke je vertaalt naar concrete oplossingen. Gesprekken gaan bijvoorbeeld over het type borstel, het benodigde materiaal afhankelijk van het gebruik en de omgeving, toepassing. Jouw vakkundig technisch advies over de producten in combinatie met de klant specifieke behoefte overtuigen de klant van de toegevoegde waarde van Mink Bürsten.

Alle afspraken die je maakt, leg je vast in Navision en je informeert je binnendienst collega's in Nederland en Duitsland, die het offerteproces oppakken en verder afhandelen. Indien nodig word jij hierbij betrokken. Opvolging van de offerte ligt bij jou.

Vanzelfsprekend zorg je er ook voor dat je de deal op succesvolle wijze weet te 'closen'. Essentieel is dat je als accountmanager je verkoopdoelen realiseert en erin slaagt om middels adviserende verkoop op een creatieve wijze de producten weet te verkopen.

Standplaats: Hasselt

Functie-eisen

- Afgeronde opleiding in technische of commerciële richting en HBO werk- en denkniveau;
- Ervaring in een soortgelijke commerciële rol;
- Voldoende technische kennis om technische tekeningen te kunnen lezen en een volwaardig gesprekspartner te zijn voor jouw klanten;
- Goede beheersing van de Nederlandse taal. Kennis van de Duitse en/of Engelse taal is een pre;
- Je woont centraal in het verkoopgebied en het is voor jou haalbaar om ca 2 dagen per week op kantoor in Hasselt (OV) te werken.

Wie ben jij?

Jij weet hoe je deals moet binnenhalen met jouw passie voor sales, uitstekende communicatieve vaardigheden en hoge gunfactor! Daarbij beschik je over een flinke dosis overtuigingskracht en vasthoudendheid, heb je een flexibele instelling en ben je actie- en resultaatgericht. Vanzelfsprekend heb je een representatief voorkomen.

Jij kunt goed luisteren en vindt het leuk om op een adviserende wijze te verkopen. Hierdoor weet je klanten aan je te binden. Daarbij ben je een netwerker die in staat is

nieuwe leads te genereren.

Met jouw creativiteit denk je mee in oplossingen voor de klant, waardoor je hen meerwaarde biedt en een echte sparringpartner bent.

Jij hebt een groot verantwoordelijkheidsgevoel, houdt ervan om zelf je werk in te delen en hebt een no-nonsense mentaliteit. Bovenal ben je een collegiale medewerker die goed als teamplayer kan functioneren.

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