

Accountmanager binnendienst B-to-B (32-40 uur p.wk) - R...



Locatie **Zuid-Holland**
<https://www.advertentiax.nl/x-952265-z>

Heb jij graag de ruimte in jouw baan? Behandel je mensen zoals ook jij behandeld zou willen worden. Ben je attent en stel je van nature vragen om de echte vraag, dus de oplossing, te achterhalen? Dan komt dit hechte team binnen deze vriendelijke, nuchtere technische organisatie heel graag in contact met jou!

Bedrijfsomschrijving

Als Accountmanager binnendienst werk je in een klein, hecht, collegiaal team vanuit het Benelux kantoor van deze internationale organisatie. Zij kent een warme, vriendelijke, sociale en collegiale bedrijfscultuur. Iedereen is zichzelf en heeft de wens van de klant voorop staan. Vanuit Alphen a/d Rijn, is zij al tientallen jaren succesvol en een bekende, betrouwbare, kwalitatieve speler in de branche. Naast de standaard technische producten die zij in het assortiment heeft, maakt zij ook op-maat-producten voor diverse accounts in verschillende branches (denk bijvoorbeeld aan food en gezondheidszorg). Medewerkers zijn jarenlang werkzaam, mede door de uitstekende werksfeer, maar ook door de verschillende mogelijkheden die zij biedt.

Functieomschrijving

Als Accountmanager binnendienst ben je van A-tot-Z verantwoordelijk voor je klanten. Je heb direct klantcontact en wisselt deze af met administratieve werkzaamheden, vanuit een binnendienst rol. Echter zal je hen ook gaan bezoeken. Focus ligt op relatiemanagement (b-to-b); het ervoor zorgen dat de reeds bestaande accounts optimaal tevreden zijn. Dit betekent dat je veel telefonisch contact hebt, voornamelijk Nederlands (of Vlaams). Je helpt hen bij al hun vraagstukken. Ook zet je je commercieel inzicht in door mee te denken en oplossingen voor hun 'veiligheids-uitdagingen' aan te dragen. Je stelt met plezier vragen, ook zodat je zeker weet dat je het beste product hebt verkocht voor zijn/ haar probleem. Je denkt mee met het commercieel team over uitbreiding van de portefeuille, maar ook draag je verbeteringen in de processen aan. Je richt je voor een deel dus ook op nieuwe klanten en je voert deze acquisitie zelfstandig uit. Een correcte orderadministratie is tevens onderdeel van de functie. Eventuele problemen los je zelf op, ofwel in samenwerking met andere (technische) collega's. Kortom een Accountmanager binnendienst functie, waar jij in de lead bent. Geen dag zal hetzelfde zijn omdat iedere klant anders is. En je hebt zelf invloed op jouw groei!



Unistraat, eenzijdigheid en omdat je er echt voor niet bent. Je vindt niet lijn om te werken in een afwisselende baan, waarbij je telefonische werkzaamheden met administratie combineert. Je neemt van vature de lead in het bieden van optimale support aan de klanten en je vindt het prettig om van A-tot-Z controle te hebben over het proces. Je bent 4 tot 5 dagen per week beschikbaar en je voelt je thuis in een collegiale, nuchtere werkomgeving waar collega's direct communiceren en hard werken afwisselen met lol. Je hebt een HBO werk- en lekniveau en enige ervaring, minimaal 1 jaar, in een commercieel binnendienst rol. Techniek vind je interessant en wil je graag meer van weten. Naast jouw Nederlandse taal beheers je ook de Engelse taal.

Procedure: Telefonisch kaner geen extra informatie versdrek worden. Indien je vragen hebt of aanvullende informatie wenst, verzoeik je dit per email te doen.

[illegible]

Arbeidsvoorwaarden

Een vaste fulltime baan als Accountmanager binnendienst binnen een bijzonder bedrijf. Zij is al meer dan 30 jaar succesvol en een bekende speler in de branche. Ook staat zij bekend als een goede, eerlijke werkgever die commitment geeft. De medewerker staat centraal. Collega's werken er met veel plezier jarenlang. Er worden voldoende (groei)mogelijkheden geboden. Zij biedt een passend salaris afhankelijk van opleiding en ervaring, van € 2.500,-- tot € 2.900,-- bruto per maand, gebaseerd op een fulltime dienstverband. Bij gebleken geschiktheid zal er eerst een detacheringscontract van ongeveer een half jaar via Career Factory geboden worden, waarna je in dienst treedt bij het bedrijf zelf. Vanaf dat moment gelden ook de andere moderne secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals: maandelijkse provisieregeling, een jaarlijkse winstuitkering van ca. een maand salaris. Een mooie volgende stap, niet alleen voor nu, maar gezien de mogelijkheden die geboden worden, echt voor langere.