

## Junior Accountmanager

Regio Almere - Standplaats Amsterdam (fulltime)

### Bedrijfsprofiel

Met een grote verscheidenheid aan producten en diensten, maar vooral met overtuiging, ervaring en kwaliteit, biedt itsme machinebouwers en industriële eindgebruikers advies en oplossingen die bijdragen aan hun succes. Het team van itsme Amsterdam bestaat uit 10 medewerkers die nauw samenwerken om dit succes te realiseren. Dit team bestaat uit accountmanagers, binnendienst verkopers en verkoopondersteuners. Verder wordt de vestiging ondersteund door verschillende productspecialisten uit de regio.

### Over itsme

itsme (industrial technology and supply for mechanical and electrical) richt zich met een gevarieerd aanbod aan elektrotechnische en mechanische producten, diensten en oplossingen op industriële eindgebruikers, machine- en modulebouwers en technisch installateurs. Naast itsme in Nederland kent de groep een viertal zusterondernemingen in het buitenland, te weten België, Duitsland, Roemenië en Spanje. De itsme groep heeft een jaarmzet van circa 220 miljoen en telt ruim 550 medewerkers waarvan 450 in Nederland. Kijk voor meer informatie op [www.itsme.eu](http://www.itsme.eu).

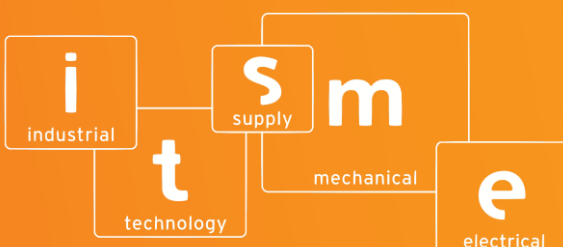
### Functieomschrijving

In de rol van Junior Accountmanager ben je commercieel verantwoordelijk voor een specifiek rayon. Dit betekent dat je voor bestaande klanten een volwaardig gesprekspartner bent door ze te informeren en te adviseren op het gebied van ons assortiment en de ontwikkelingen. Hierbij word je bijgestaan door onze ervaren productmanagers en specialisten. In alles is de term "proactief" vanzelfsprekend.

### Functie inhoud

De hoofdtaken van de Junior Accountmanager zijn:

- Het opbouwen en onderhouden van een goede vertrouwensrelatie met klanten en leveranciers
- Het technisch en commercieel ondersteunen van klanten als betrouwbaar adviseur
- Het planmatig genereren van leads en prospects met als doel het verwerven van nieuwe klanten
- Het vertalen van de klantbehoefte naar een oplossing door het toepassen van consultative selling technieken
- Het maken van klant-acquisitieplannen
- Het inzetten en opvolgen van offertes
- Het uitdragen van de visie, strategie en unieke meerwaarde van itsme
- Het opmerken en volgen van ontwikkelingen en trends in de markt



## Verantwoordelijkheden

- Het realiseren van omzetdoelstellingen
- Rapporteren van klantenbezoeken middels bezoekrapporten
- Zorgvuldige uit- en afwerking van taken
- Tijdige rapportage van knelpunten aan de Vestigingsmanager

## Persoonlijke kenmerken

- Je bent commercieel
- Je bent zowel klantgericht als ontwikkelingsgericht
- Je vindt het leuk om te netwerken
- Je beschikt over goede communicatieve vaardigheden (in staat om te luisteren en signaleren)
- Je weet klanten te overtuigen

## Functie-eisen

- Een afgeronde hbo-opleiding
- Maximaal 5 jaar werkervaring in een soortgelijke functie
- Affiniteit met elektrotechniek en/of mechatronica is een must
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift
- Goede beheersing van het volledige MS Office pakket
- Bij voorkeur kennis van SAP

## Wij bieden

Naast een prettige werksfeer kennen wij goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder:

- Leaseauto
- Laptop en telefoon
- Studiekostenregeling
- Pensioenregeling
- Collectieve zorgverzekering
- ADV-dagen
- Korting op bedrijfsfitness
- Korting op personeelsaankopen

## Solliciteren

Heb je interesse in bovenstaande vacature? Stuur dan je schriftelijke sollicitatie voorzien van je CV ter attentie van Eva van Olphen naar [HR@itsme.eu](mailto:HR@itsme.eu). Voor meer informatie kun je tijdens kantooruren contact opnemen via telefoonnummer 0162 – 484200.

