

Technisch Account Manager (M/V) Oost- en West-Vlaanderen

Wie is Breemes ?

Breemes gaat voor succes, net als jij. In een wereld die zó snel verandert, laten wij anderen slagen. We zijn als **technisch distributeur** meer dan alleen een groothandel **voor de industrie** en bundelen de ervaring van vijf organisaties tot één internationale bedrijvengroep. We zijn met zo'n 550 collega's, verspreid over vestigingen in België, Nederland, Duitsland, Roemenië en Spanje. Industriële eindgebruikers, machine- en modulebouwers en technische installateurs: ze vertrouwen op ons brede aanbod aan elektrische producten en oplossingen. Elke dag weer. Kijk voor meer informatie op www.breemes.be.

Functie-omschrijving

In de rol van accountmanager ben je commercieel verantwoordelijk voor het technisch-commercieel beheer in je regio. Dit betekent dat je voor bestaande klanten een volwaardig gesprekspartner bent door ze te informeren en adviseren op het gebied van ons assortiment/services en de ontwikkelingen hieromtrent. Daarnaast ga je actief prospecteren om zo onze positie in de markt te versterken. Hierbij word je bijgestaan door onze ervaren productmanagers en specialisten. In alles is de term "proactief" vanzelfsprekend.

Functie-inhoud

Je gaat je in deze rol voornamelijk bezig houden met:

- 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 volgen van ontwikkelingen en trends in de markt
- Het uitdragen van de visie, strategie en unieke meerwaarde van Breemes
- Het realiseren van omzetdoelstellingen
- Rapporteren van klantenbezoeken middels bezoekrapporten

Persoonlijke kenmerken

- Je bent zowel klantgericht als ontwikkelingsgericht
- Je weet klanten te overtuigen
- Je bent commercieel ingesteld en beschikt over goede communicatieve vaardigheden
- Je vindt het leuk om te netwerken
- Je ziet het als een uitdaging om onze klanten zo goed mogelijk te ondersteunen
- Je bent stressbestendig
- Je bent enthousiast, leergierig en beschikt over een probleemoplossend vermogen
- Je sterke technische interesse blijkt uit je opleiding

Functievereisten

- Een succesvol afgeronde TSO-opleiding in de richting van elektrotechniek, industriële automatisering of mechatronica is een must.
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.
- Pluspunten voor :
 - enige jaren werkervaring in een soortgelijke functie
 - goede beheersing van het volledige MS Office pakket
 - ervaring met SAP en met werken in CRM modules
 - kennis van het Frans.

Wij bieden, bovenop een aantrekkelijk loon

- Groepsverzekering
- Hospitalisatieverzekering
- ADV-dagen
- Bedrijfswagen
- Laptop en gsm
- Korting op personeelsaankopen

Meer weten en reageren ?

Heb je interesse in een leuke baan bij een dynamisch bedrijf in een snel veranderende markt ? Stuur dan je schriftelijke sollicitatie voorzien van je curriculum vitae aan : Breemes nv t.a.v. Josse Balthasar bij voorkeur per mail : j.balthasar@breemes.be of per post : Vogelsancklaan 260 – 3520 Zonhoven. Voor meer informatie kun je contact opnemen met Josse Balthasar op telefoonnummer 011 / 39 94 94.