

Accountmanager New Business Groningen (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 Groningen bestaat uit 24 medewerkers die nauw samenwerken om dit succes te realiseren. Dit team bestaat uit accountmanagers en collega's van inside sales. Verder wordt de vestiging ondersteund door verschillende productspecialisten uit de regio.

Over itsme

itsme 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 en bundelen de ervaring van zes organisaties tot één internationale bedrijvengroep voor de industrie. We zijn met zo'n 550 collega's, verspreid over vestigingen in Nederland, België, Duitsland, Roemenië en Spanje. Eindgebruikers, machine- en modulebouwers en technisch installateurs: ze vertrouwen op ons brede aanbod aan mechanische producten en oplossingen. Elke dag weer. Kijk voor meer informatie op www.itsme.eu.

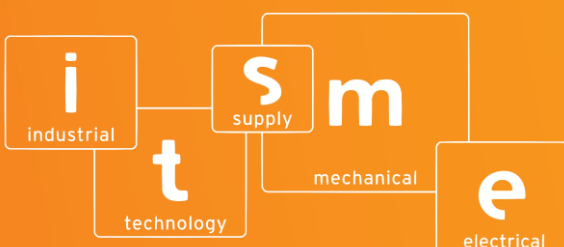
Functieomschrijving

In de rol van accountmanager ben je commercieel verantwoordelijk voor een specifiek rayon. Dit betekent dat je voor nieuwe en bestaande klanten een volwaardig gesprekspartner bent door ze te informeren en adviseren op het gebied van ons assortiment en de ontwikkelingen. Hierbij word je bijgestaan door onze ervaren productmanagers en specialisten. De focus binnen deze functie ligt op het genereren van new business. In alles is de term "proactief" vanzelfsprekend.

Functie inhoud

De hoofdtaken van de accountmanager zijn:

- Het genereren van new business
- 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 itsme



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 beschikt over een gezonde dosis doorzettingsvermogen
- 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 of hbo werk- en denkniveau
- Affiniteit met elektrotechniek en/of mechatronica is een pré
- Enige jaren werkervaring in een soortgelijke functie
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift. Duits is een pré
- Goede beheersing van het volledige MS Office pakket
- Bij voorkeur kennis van SAP
- Ervaring met werken in CRM modules

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. Voor meer informatie kun je tijdens kantooruren contact opnemen via telefoonnummer 0162 – 484200.

Het kan voorkomen dat wij voor de selectieprocedure gebruik maken van social media

