

Werk je nu in de Maakindustrie/OEM en ben je op zoek naar een nieuwe uitdaging in de sales, dan hebben wij een passende uitdaging voor je!

Voor onze vestiging in Groningen zijn wij namelijk op zoek naar een fulltime:

Accountmanager Maakindustrie/OEM 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, 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 jaaromzet van circa 220 miljoen en telt ruim 550 medewerkers waarvan 450 in Nederland. Kijk voor meer informatie op www.itsme.eu.

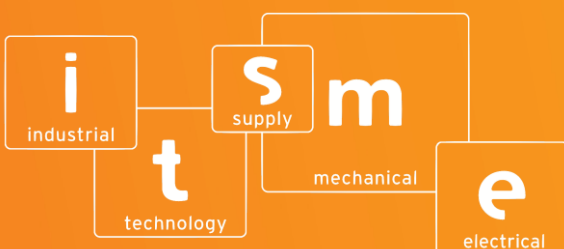
Functieomschrijving

In de rol van Accountmanager ben je een volwaardige gesprekspartner voor bestaande en nieuwe relaties. De basis voor het leggen en onderhouden van relaties is de vertrouwensband die opgebouwd wordt. Je informeert en adviseert je klanten op het gebied van het assortiment en de ontwikkelingen. In alles is de term "proactief" vanzelfsprekend.

Functie inhoud

De hoofdtaken van de Accountmanager zijn:

- Het opbouwen en onderhouden van goede vertrouwensrelatie met klanten en leveranciers
- Het technisch en commercieel ondersteunen van klanten als betrouwbare 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 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 of hbo werk- en denkniveau
- Affiniteit met elektrotechniek en/of mechatronica is een harde eis
- Enige jaren werkervaring in een soortgelijke functie
- Ervaring met supply chain management is een pré
- 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
- 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.