

Accountmanager Energie Distributie & Transmissie

Functiegroep

Locatie



Vragen over onze vacatures?

Jerry de Haan
jerry@salesrecruiters.nl
020 - 262 24 49

Introductie

De opdrachtgever heeft bijgedragen aan de ontwikkeling van elektrotechniek in Nederland toen dat nog in de kinderschoenen stond. Meer dan 125 jaar later is de organisatie nog steeds pionier op het gebied van elektriciteit. Vandaag de dag investeren zij in innovatieve oplossingen en de ontwikkeling van efficiënte transmissie en distributie van duurzame energie. Want dit is volgens hen de basis van een gezonde toekomst. Met de producten, systemen en diensten helpen zij nutsbedrijven, industrieën en diverse eindgebruikers op een duurzame en energie-efficiënte manier te werken. De organisatie heeft meer dan honderdduizend medewerkers en is actief in 100 landen. De ontwikkeling van medewerkers, kwaliteit en veiligheid staan hoog in het vaandel. De organisatie biedt je internationale doorgroeimogelijkheden en er is altijd ruimte voor nieuwe initiatieven en ideeën.

Als Accountmanager ben je een techneut met een sales gedreven karakter. Techniek is waar je hart ligt, maar het contact met de klant en bieden van een (duurzame) oplossing is waar je energie van krijgt. In deze rol pak je het salestraject op van a tot z. Dit start bij het uitbouwen van het klantenportfolio en onderhouden van bestaande relaties in de industrie en sector van installatiebedrijven. Dit doe je onder andere door frequent de (potentiële) klant te bezoeken en deel te nemen aan evenementen. Je bent volledig op de hoogte van ontwikkelingen in de markt en jouw productkennis is up-to-date. Bij de klant aan tafel analyseer en achterhaal je de probleemstelling en wensen van de klant. Dit vertaal jij zowel zelfstandig als in samenwerking met de binnendienst tot een voorstel. Tot slot voer je de onderhandelingen met de opdrachtgever en sluit je de deal. Dit kunnen ook meerjarige raamovereenkomsten zijn. Om te zorgen dat jouw collega's intern goed geïnformeerd zijn verwerk je alle informatie in het CRM-systeem en overleg je met verschillende afdelingen.

Het team in Nederland bestaat uit drie personen en wordt geleid door de salesmanager in België. Met hen spreek je

Functie eisen

- *Technische HBO/ WO-achtergrond
- *Minimaal 2 jaar ervaring in een technische buitendienst functie
- *Goede beheersing Nederlandse en Engelse taal
- *Je bent vindingrijk, leergierig en commercieel ingesteld
- *In het bezit van een rijbewijs

Aanbod

- *Aantrekkelijk salaris en bonusregeling
- *27 vakantie dagen en 13 ATV dagen
- *Een 13e maand en een auto van de zaak
- *(Internationale) doorgroeimogelijkheden
- *Bij deze opdrachtgever draag je bij aan het creëren van een betere wereld
- *Een uitdaging met vrijheid en verantwoordelijkheid

wekelijks tot maandelijks af in het kantoor in Rotterdam.
Naast zelfstandig werken is samenwerken met collega's en een goede interne communicatie van groot belang. De salesmanager kun jij zien als je sparringspartner, hij gaat jou begeleiden en klaarstomen in de startperiode.