

## Accountmanager Glas

Functiegroep

**Accountmanagement**

Locatie

**Noord-Brabant**



Vragen over onze vacatures?

**Joep Albers**  
**joepalbers@salesrecruiters.nl**  
**+31 6 30794115**

### Introductie

Onze opdrachtgever, een oorspronkelijk familiebedrijf, bestaat al meer dan 200 jaar. Het is één van de grootste organisaties in Nederland op het gebied van glas. Ze leveren hun producten aan een grote diversiteit aan klanten. Denk hierbij aan bouwbedrijven, keukenzaken, schilderbedrijven en uiteraard glaszetters. De organisatie kent een humoristische, informele sfeer, maar als het op het business aankomt zijn zij uiterst serieus. Er wordt veel vrijheid geboden aan het personeel en ze zoeken naar een werknemer met gezond boerenverstand.

Je gaat zelfstandig naar (potentiële) klanten verspreid door het Westen en Zuiden van het land. Je gaat inventariseren welke producten zij gebruiken of kunnen gebruiken. Door jouw commerciële mindset weet je openingen te vinden om de opdrachtgever aan de klant te binden. Je onderhoudt dit contact uiteraard en blijft hen op de hoogte houden van de leveringen. Er wordt verwacht dat je een brede mensenkennis hebt, want je schakelt hele dagen op een hoog tempo met een grote diversiteit aan klanten. Je laat je niet zo snel uit het veld slaan en krijgt energie van een nieuwe deal.

Je bent het gewend om actief met klanten te werken en je bent resultaat gericht. Naast het bezoeken van bestaande klanten vindt je het leuk om te netwerken en potentiële klanten te bezoeken. Je krijgt motivatie van het scoren van deals. Je speelt met jouw marges om zo het beste voor de klant en de opdrachtgever te bereiken.

### Functie eisen

- MBO+ werk- en denkniveau
- Ervaring in de directe B2B verkoop
- Commerciële inzet, ondernemendheid en representativiteit
- Gezond boerenverstand

### Aanbod

- Goed primair salaris
- Auto, telefoon en laptop
- 25 vakantiedagen + 13 ADV dagen
- Veel zelfstandigheid en vrijheid