



Accountmanager Noord en Zuid-Holland



Bedrijfseenheid
Outside Sales



Locatie
Midden Nederland



Start
Vanaf nu



Contracttype
Permanent | Full-time



STORCH Malerwerkzeuge und Profigeräte GmbH

p/a Business District

Dendermondesteenweg 530 bus J

B-9070 Destelbergen

Belgium / Netherlands / Luxembourg

www.storch-ciret.com

Member of Storch-Ciret Group

NU SOLLICITEREN

Storch-Ciret Groep. Zo divers als u bent.

In de rol van **Accountmanager** bij **Storch** fungeer je als het primaire aanspreekpunt voor professionele schilders- en stukadoorsbedrijven in jouw specifieke regio en ben je verantwoordelijk voor de realisatie van de commerciële doelstellingen. Je richt je op de ontwikkeling van de toegewezen accounts en weet deze met acquisitie verder uit te bouwen. Dit realiseer je door veel te bellen, klantbezoeken te organiseren en proactieve instelling.

Jouw verantwoordelijkheden als Accountmanager betreffen het leggen van contacten met potentiële nieuwe klanten, zowel F2F als via telefoon en het uitbreiden van bestaande klantrelaties. Je biedt ondersteuning aan de klant en hun team door frequent bezoek aan hen te brengen en hen te informeren over nieuwe productontwikkelingen en marktontwikkelingen. Dit alles om de producten van Storch te verkopen aan nieuwe en bestaande relaties.

Door middel van productdemo's zorg je ervoor dat de klant volledig op de hoogte is van alle productmogelijkheden van STORCH. Je verkoopt niet alleen een product, maar ook een geïntegreerd concept waarbij jij de meerwaarde bent voor de klant en zijn bedrijf. Als Accountmanager blijf je op de hoogte van markttrends, voer je analyses uit en vertaalt je de behoeften van schilders en stukadoors naar duurzame klantrelaties.

Verantwoordelijkheden

- Analyseren van de marktsituatie en de behoeften van de klant inventariseren
- Proactief bezoeken en adviseren van professionele schilders- en stukadoorsbedrijven
- Uitbreiden van zakelijk netwerk door middel van acquisitie, relatiebeheer en new business development
- Vergroten van de naamsbekendheid van Storch
- Up-to-date houden van het CRM-systeem
- Bijhouden van trends en ontwikkelingen in de markt
- Deelnemen aan beurzen
- Direct rapporteren aan de Country Manager Nederland

Wij vragen

- Een echte hunter die een kick krijgt van het binnenhalen van nieuwe klanten én het uitbreiden van bestaande relaties
- Aantoonbare commerciële werkervaring van minstens 3 jaar
- Ervaring in bouw, technische componenten en bij voorkeur schilders/stukadoorsbenodigdheden is een sterke pré
- Je bent in staat zelfstandig te werken
- Hoge motivatie, ondernemend, representatief en leergierig
- Resultaatgericht, creatief en planmatig
- Taalvaardig in Nederlands en bij voorkeur in Engels of Duits
- Geen angst om proactief prospects te bezoeken en benaderen

Dit is wat je van ons zult ontvangen - omdat je belangrijk voor ons bent:

Wil je ons team versterken?

We kijken uit naar je online sollicitatie. Voor meer informatie kun je contact opnemen met Max Mustermann op 1234.

HR contactpersoon

Axel Neum

E-Mail: Karriere@storch-ciret.com

U kunt ons ook hier vinden:



career.storch-ciret.com/

NU SOLLICITEREN

