

Accountmanager Gevelophangsystemen en -bevestigers

Ben jij klaar voor een uitdagende functie als accountmanager bij SFS Benelux?

Het wordt jouw taak om dit marktsegment te servicen met topkwaliteit producten en deskundig advies. Gaat jouw bouwkundig hart hier sneller van kloppen? Kunnen wij vertrouwen op jouw frisse blik en 'Yes, we can!' houding om projecten tot een goed einde te brengen? Lees dan snel verder!

Waar kom je te werken?

SFS Benelux is een onderneming van de multinational SFS Group. Dit van oorsprong Zwitserse bedrijf is een wereldwijd toonaangevende leverancier van mechanische bevestigingssystemen, assemblages, precisie gegoten onderdelen en logistieke oplossingen.

SFS Benelux richt zich voornamelijk op de gevelmarkt en valbeveiligingssystemen. Naast producent wordt SFS Benelux steeds meer gezien als strategisch partner die samen met zijn klant op zoek gaat naar de slimste en meest duurzame oplossing!

Waarom deze vacature?

Vanwege de aanhoudend groeiende vraag naar onze bevestigingssystemen en om te voldoen aan de gewenste service richting onze klanten, gaan wij ons team uitbreiden!

Wat verwachten wij van je?

Als accountmanager krijg je een breed takenpakket, gericht op het genereren van omzet door middel van relatiebeheer, het werven van nieuwe klanten en het adviseren omtrent toepassingen, marktontwikkelingen en kansen. Je hebt affiniteit met techniek en vertaalt dit door in deskundige persoonlijke of projectmatige advisering. Je hebt strategisch inzicht en houdt je doelstellingen altijd voor ogen. Je bent doortastend en beschikt over goede communicatieve en adviserende kwaliteiten, aangevuld met de nodige onderhandelingsvaardigheden.

Jouw belangrijkste werkzaamheden zijn:

- Het fungeren als aanspreekpunt tussen klant en SFS Benelux;
- Onderhouden van de relatie met bestaande klanten, mede door het tijdig en uitgebreid informeren over producten of diensten en het doen van voorstellen omtrent nieuwe mogelijkheden;
- Het verzorgen van acquisitie van nieuwe klanten;
- Bieden van technische en commerciële ondersteuning aan de klant;
- Het signaleren van behoeftes van de klant en verzorgen van advies hierover;
- Volgen van ontwikkelingen in de markt en zo nodig tijdig anticiperen, bijvoorbeeld op productontwikkelingen van concurrenten;
- Het analyseren van de markt, inventariseren van accounts en opstellen van een strategisch accountplan.

Jouw profiel:

- Je hebt minimaal een MBO/HBO werk- en denkniveau verkregen door opleiding en/of werkervaring;
- Je bent een enthousiast persoon en denkt mee met ons bedrijf;
- Je bent slagvaardig en een echte doener;
- Je bent resultaatgericht en zorgt ervoor afspraken worden nagekomen;
- Je beschikt over goede communicatieve vaardigheden;
- Je bent klant- en servicegericht en werkt graag in teamverband;
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift (Duits is een pré);
- Je hebt ervaring in de bouw of in een aan de bouw gerelateerde branche .

Wij bieden:

- Salariëring passend bij de functie, opleiding en ervaring;
- Een zelfstandige en uitdagende functie in een internationale en dynamische onderneming;
- Doorgroeimogelijkheden in een succesvol bedrijf;
- Ruimte voor nieuwe initiatieven of verbetermogelijkheden, hier staan we altijd open voor!