

Vind je het mooi om klanten te helpen praktijkproblemen op te lossen die ze al jaren hebben maar met een Martor productoplossing direct tot het verleden behoren? Ben jij oplossingsgericht en sta je erom bekend klanten goed te kunnen overtuigen met de productoplossing die je presenteert of demonstreert? Dan hebben we de ultieme uitdaging voor je!

Accountmanager Nederland

Akta Trading Holland mag zich al meer dan 30 jaar het exclusieve verkoopkantoor voor de Nederlandse markt voor Martor noemen. Gedurende deze jaren hebben wij een grote expertise opgebouwd waarmee wij onze klanten kunnen adviseren in hun keuze voor het juiste veilige snijgereedschap bij de te verrichten werkzaamheden.

MARTOR is de internationaal toonaangevende partner voor veiligere snijoplossingen. Al meer dan 75 jaar combineert het familiebedrijf uit Solingen kwaliteit met innovatie om premium snijgereedschappen voor industriële en professionele doeleinden te vervaardigen. Vandaag de dag wordt het merk MARTOR vertegenwoordigd door partners en dealers in meer dan 70 landen over de hele wereld.

In deze uitdagende en veelzijdige accountmanagers functie, word je verantwoordelijk voor de verdere uitbouw en versteviging van de aan jou toegewezen klantportefeuille. Daarnaast ben je verantwoordelijk voor het adviseren van klanten op het gebied van snij-veiligheid. Je bent nauw betrokken bij het onderhouden van bestaande klantrelaties en je werkt zelfstandig aan de planning en uitvoering van deze taken. Door structureel en proactief relatiemanagement bouw je relaties verder uit, vergroot je de klanttevredenheid en maximaliseer je de winst om de bedrijfsdoelstellingen te behalen.

Functieomschrijving:

- Vanuit de klantbehoefte, adviseer en presenteer je richting groothandel en eindgebruikers het belang van veilig snijden.
- Het onderhouden en uitbouwen van de bestaande relaties vormt één van je kerntaken.
- Klantenportefeuille uitbreiden door het voeren van acquisitiesprekken.
- Nauwe samenwerking met de commerciële binnendienst voor het uitbrengen van offertes en commerciële activiteiten richting de klant.
- Je stelt gezamenlijk met directie salesplannen op om de groei van de organisatie te realiseren.
- Draagt bij aan het verzamelen van strategische marktinformatie door producten van concurrenten en reacties van klanten te volgen.
- Bijhouden van een correcte administratie waaronder contracten, e-mail afhandeling, offertes, etc.
- Deel uit maken van standbemanning tijdens beurzen.

Akta Trading

Functie eisen:

- HBO werk- en denkniveau.
- Minimaal 4 tot 5 jaar ervaring in de accountmanagement B2B.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal (woord en geschrift).
- Beheersing van de Duitse taal in woord en geschrift is een pré.
- Je beschikt over een groot verantwoordelijkheidsgevoel.
- Je bent communicatief, commercieel en structureel ingesteld.
- Kennis van Navision, PowerBI en Access is een pré

Wij bieden:

- Een uitdagende en fulltime functie met veel zelfstandigheid;
- De mogelijkheid tot het volgen van trainingen en opleidingen;
- Marktconform salaris, afhankelijk van opleiding en ervaring (€2.800 tot €3.800 o.b.v. 40 uur).
- Leaseauto, laptop en telefoon worden ter beschikking gesteld.
- Jaarlijkse bonusregeling.

Interesse?

Ben jij de accountmanager die wij zoeken? Dan nodigen we je van harte uit om te solliciteren. Sollicitaties met een gerichte motivatie kun je sturen naar Paul Reijntjens (Directeur) email: p.reijntjens@aktatrading.nl

Akta Trading
