

Accountmanager

Zie jij commerciële kansen voordat anderen ze zien? Vind je het leuk om veel onderweg te zijn, klanten te adviseren en nieuwe markten te ontwikkelen? Bij de Timmerfabriek van Adriaan van Erk zoeken we een accountmanager die de markt kent, commerciële kansen ziet en klanten weet te verbinden aan onze hoogwaardige houten en hout-aluminium kozijnoplossingen.

Jouw impact

Onze Timmerfabriek heeft een stevige positie in de markt én de ambitie om verder te groeien. Als accountmanager speel jij daarin een sleutelrol. Door nieuwe klanten aan de Timmerfabriek te verbinden, bestaande relaties verder uit te bouwen en kansen in de markt te verzilveren, draag je direct bij aan de groei van onze timmerfabriek.

Jouw focus

Geen dag is hetzelfde. Je bent het grootste deel van de week onderweg naar klanten, bouwplaatsen en relaties. Je bouwt aan duurzame relaties met aannemers, projectleiders, architecten en andere partners in de bouw. Daarnaast werk je offertes en aanvragen uit samen met je technische collega's.

Je houdt je onder andere bezig met:

- Actief benaderen van nieuwe klanten en marktkansen;
- Onderhouden en uitbouwen van bestaande relaties;
- Beoordelen en opvolgen van offerteaanvragen;
- Samenwerken met de interne organisatie om klanten optimaal te bedienen;
- Vertalen van marktontwikkelingen naar commerciële kansen voor de Timmerfabriek.

Wat jij meebrengt

Je bent commercieel sterk, nieuwsgierig en voelt je thuis in de bouwwereld. Je hoeft niet alle technische kennis van kozijnen al te hebben; die leren we je graag. Belangrijker is dat je de bouw begrijpt, gemakkelijk contact legt en kansen durft te pakken. Daarnaast beschik je over:

- hbo werk- en denkniveau;
- minimaal 5 tot 10 jaar ervaring als accountmanager;
- kennis van bouwprocessen en ervaring met aannemers en onderaannemers;
- uitstekende communicatieve vaardigheden;
- een zelfstandige, ondernemende en resultaatgerichte instelling;
- het vermogen om langdurige verkooptrajecten geduldig en zorgvuldig te begeleiden.

Wat wij bieden

Arbeidsvoorwaarden | Je ontvangt uitstekende arbeidsvoorwaarden, waaronder een maximaal salaris van €7300,- per maand o.b.v. fulltime (afhankelijk van je achtergrond en ervaring), winstdelingsregelingen, een privé te rijden leaseauto en alles wat je nodig hebt om je werk goed te doen.

Ontwikkeling | Je komt terecht in een organisatie waar vakmanschap en ontwikkeling hand in hand gaan. Je leert de technische kant van onze producten van ervaren collega's en krijgt volop ruimte om jezelf verder te ontwikkelen.

Ontspanning | Even ontspannen? Of je nu gek bent op wielrennen, hardlopen, Hyrox of padel, met 'Fit de Klok rond' zijn er genoeg mogelijkheden om samen met collega's in beweging te blijven.

Samenwerking | Je werkt nauw samen met de andere accountmanager en de collega's van de Timmerfabriek. Samen zorgen jullie ervoor dat commerciële kansen worden omgezet in succesvolle projecten.

