

Accountmanager Installatieprojecten (Vloerverwarming)

Zuid- & West-Nederland | Eigen regio | Veel vrijheid |

Als accountmanager krijg je verantwoordelijkheid over een eigen regio met veel groeipotentieel. Je bouwt relaties met installateurs en verkoopt complete vloerverwarmingsprojecten, van materiaal tot montage.

Achter je staat een sterk team dat zorgt dat jij kunt doen waar je goed in bent: kansen verzilveren, klanten aan je binden en projecten binnenhalen.

Klinkt dat als hoe jij wilt werken? Lees dan verder.

Wat ga je doen?

Je bent hét aanspreekpunt voor installateurs, groothandels en adviseurs in jouw regio. Je weet wat er speelt in de markt en zit er bovenop.

De ene dag zit je bij een installateur aan tafel om een nieuw project door te spreken, de andere dag stem je met collega's af hoe we het project optimaal realiseren.

Concreet ga je:

- Naast relatiebeheer ook bestaande klanten uitbouwen en (warme) acquisitie oppakken
- Complete projecten verkopen: vloerverwarming, regeltechniek, prefab oplossingen, inclusief montage via Montageland
- Makkelijk schakelen tussen techniek en commercie
- Kansen signaleren en vertalen naar concrete deals
- Offertes zelfstandig onderhandelen en afronden
- Grip houden op projecten, afspraken en verwachtingen

Je werkt zelfstandig, maar nooit alleen.

Je collega's schakelen snel met je mee en zorgen dat jij buiten kunt focussen op klanten en resultaat. Samen met collega's binnen de Rensa Family trek je op richting onze gezamenlijke klanten, dat vergroot je slagkracht en maakt je effectiever.

Jouw werkgebied

Je bent actief in Zuid- en West-Nederland, waaronder: Noord- en Zuid-Holland, Zeeland en Utrecht.

Je woont bij voorkeur centraal in het rayon, zodat je dicht bij je klanten zit.

- 1 vaste thuiswerkdag per week voor administratie
- 1 à 2 dagen per maand overleg op kantoor in Zevenaar

Wie zoeken wij?

Iemand die z'n vak verstaat en eigenaarschap neemt. Je werkt zelfstandig en voelt je comfortabel met vrijheid en vertrouwen in je rol.

- MBO+/ HBO werk- en denkniveau
- Tenminste 3 jaar ervaring in accountmanagement of buitendienst
- Affiniteit met techniek en gevoel voor de installateurswereld
- Sterk in communicatie en relatiebeheer
- Zelfstandig, gestructureerd en commercieel scherp

Ervaring in de installatiebranche is mooi meegenomen, maar geen must.

Belangrijker is dat je begrijpt hoe deze wereld werkt en je er thuis voelt.

Wat bieden we jou?

Naast een goed salaris, alles wat je nodig hebt om te presteren en de ruimte om het op jouw manier te doen.

- Auto van de zaak, laptop en smartphone
- Onkostenvergoeding en deelname aan onze winstregeling
- Premievrije pensioenregeling
- 28 vakantiedagen
- Jaarcontract met uitzicht op vast
- Een rol binnen een innovatief en dynamisch bedrijf

Waarom Albrand?

Albrand levert duurzame vloer- en wandsystemen voor verwarmen en koelen in woningbouw en utiliteit. We zijn onderdeel van de Rensa Family: een groep ondernemende bedrijven die samenwerkt, kennis deelt en elkaar versterkt.

Wat je hiervan merkt:

- Geen hiërarchie, wél korte lijnen
- Veel vertrouwen en eigen verantwoordelijkheid

- Ruimte voor ondernemerschap: jij bepaalt hoe je het aanpakt

- Samen winnen: binnen- en buitendienst trekken echt samen op

Je runt je regio alsof het je eigen toko is, met de slagkracht van Albrand en de Rensa Family achter je.

Zin om kennis te maken?

Mooi. Dan is dit een goed moment.

Solliciteer direct of neem gerust contact op om even te sparren.

Twijfel je of dit precies jouw volgende stap is? Neem gerust contact op met Jeroen Curré, Commercieel manager, op telefoonnummer 0316-24 68 49.

Pak die regio, bouw je netwerk en maak het jouw succes.