

Accountmanager Midden- en Oost-Nederland

Bouw verder aan sterke klantrelaties én aan de groei van Albrand

Heb je een stevige commerciële basis en ben je klaar voor meer verantwoordelijkheid?

Misschien werk je nu op een commerciële binnendienst en wil je jouw klanten ook buiten de deur bezoeken. Of je bent al één tot drie jaar accountmanager en zoekt meer vrijheid, een eigen portefeuille en de kans om grotere projecten binnen te halen.

Bij Albrand krijg je de ruimte én begeleiding om die volgende stap te zetten. Je neemt een bestaande klantenportefeuille over, bouwt relaties verder uit en creëert nieuwe commerciële kansen in jouw regio. Daarbij bepaal je voor een belangrijk deel zelf hoe je jouw agenda en werkgebied organiseert.

Wat ga je doen?

Je beheert een eigen klantenportefeuille in een regio die grofweg loopt van Winterswijk en Zevenaar tot Nijmegen, Utrecht en Amersfoort. Je bent gemiddeld vier dagen per week onderweg en bent hét gezicht van Albrand voor installatiebedrijven in jouw werkgebied.

Je spreekt met werkvoorbereiders, projectleiders, inkopers, directeuren en ondernemers. Door goed te luisteren en de juiste vragen te stellen, ontdek je waar kansen liggen. De ene keer help je een bestaande klant om meer uit de samenwerking met Albrand te halen. De andere keer leg je contact met een nieuwe klant of zorg je ervoor dat Albrand wordt betrokken bij een groot project.

Concreet betekent dit dat je:

- bestaande klantrelaties onderhoudt en verder uitbouwt;
- nieuwe klanten en commerciële kansen in jouw regio ontdekt;
- zelfstandig je afspraken plant en zorgt voor een goed gevulde agenda;
- aanvragen voor grotere projecten signaleert en helpt binnenhalen;
- klanten op hoofdlijnen adviseert over de oplossingen van Albrand;
- offertes bespreekt en commerciële afspraken maakt;
- samenwerkt met collega's van calculatie en realisatie;
- stuurt op omzetgroei en de ontwikkeling van jouw klantenportefeuille.

Veel vrijheid om jouw regio te ontwikkelen

Je krijgt het vertrouwen om zelfstandig beslissingen te nemen en commerciële afspraken te maken. Je bepaalt zelf welke klanten extra aandacht verdienen, waar groeikansen liggen en hoe je jouw week indeelt.

Bij bijzondere situaties, zoals afwijkende marges of een commercieel dispuut, overleg je met de commercieel manager. Zo krijg je veel verantwoordelijkheid, maar zijn er altijd collega's met wie je kunt sparren.

Technische kennis kun je bij ons opbouwen

Ervaring in de installatietechniek is mooi meegenomen, maar geen harde voorwaarde. Belangrijker is dat je commercieel stevig in je schoenen staat, kansen herkent en nieuwsgierig bent naar onze oplossingen.

Afhankelijk van je kennis adviseer je klanten zelf op hoofdlijnen. Voor calculaties, technische verdieping en de realisatie van projecten werk je nauw samen met gespecialiseerde collega's. Je hoeft bij de start dus nog niet alles te weten, maar we verwachten wel dat je vragen stelt en actief werkt aan je technische kennis.

Een volgende stap die je niet alleen hoeft te zetten

Tijdens je inwerkperiode leer je onze producten, projecten, klanten en werkwijze goed kennen. Je reist een aantal dagen mee met ervaren accountmanagers en trekt op met collega's van calculatie en realisatie. Vervolgens ga je steeds zelfstandiger op pad. We geven je de ruimte om te leren, maar verwachten ook initiatief. Je wacht niet af tot kansen naar je toe komen, maar zoekt klanten op, stelt vragen en maakt je de regio steeds meer eigen.

Dit breng je mee

Deze functie past bij iemand die al een stevige commerciële basis heeft en klaar is voor een volgende stap. Buitendienstervaring is welkom, maar niet noodzakelijk. Het belangrijkste is dat je al hebt laten zien dat je klantrelaties kunt opbouwen, commerciële kansen herkent en verantwoordelijkheid neemt voor je resultaten.

Daarnaast:

- beschik je over mbo+/hbo-werk- en denkniveau;
- heb je ervaring in een commerciële binnendienst- of buitendienstfunctie;
- vind je het leuk om relaties op te bouwen én resultaten te behalen;
- kun je zelfstandig je agenda, afspraken en verkooptrajecten organiseren;
- schakel je gemakkelijk met verschillende gesprekspartners;
- ben je creatief in het vinden van ingangen en mogelijkheden bij klanten;
- ben je leergierig en bereid je te verdiepen in onze technische oplossingen;
- heb je rijbewijs B.

Na je eerste jaar zien we jouw succes terug in sterke klantrelaties, een goed gevulde agenda, groei binnen je portefeuille en nieuwe aanvragen voor mooie projecten.

Waarom Albrand?

Albrand is een toonaangevende speler op het gebied van vloer- en wandsystemen voor verwarmen en koelen. We leveren hoogwaardige en betaalbare energiesystemen voor woningen en werkomgevingen en zijn onderdeel van Rensa Family.

Bij ons vind je een nuchtere, no-nonsens cultuur met korte lijnen. We nemen snel beslissingen, helpen elkaar en willen samen verder groeien. Jij krijgt het vertrouwen en de verantwoordelijkheid om daar binnen jouw eigen regio zichtbaar aan bij te dragen.

Wat bieden we jou?

- Een zelfstandige commerciële functie met een bestaande klantenportefeuille.
- Veel vrijheid om je eigen regio en agenda te organiseren.
- Een start salaris van € 3.500 tot € 4500 bruto per maand op basis van 40 uur.
- Een moderne pensioenregeling met een ruime werkgeversbijdrage van Rensa en de vrijheid om zelf aanvullend bij te sparen.
- Deelname aan onze winstregeling.
- Een auto van de zaak, smartphone en laptop.
- Een onkostenvergoeding van € 100 netto per maand.
- 28 vakantiedagen.
- Ruimte om je commerciële en technische kennis verder te ontwikkelen.
- Regelmatig een gezellig uitje via onze personeelsvereniging.
- Direct een jaarcontract, met uitzicht op een contract voor onbepaalde tijd.

Interesse?

Heb jij een stevige commerciële basis en ben je klaar om verantwoordelijkheid te nemen voor je eigen klanten en regio? Solliciteer dan via de sollicitatiebutton.

Wil je eerst meer weten over de functie? Neem dan contact op met Jeroen Curré, Commercieel Manager, via 0316 - 24 68 49.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.