

Accountmanager Hengelo (Fulltime)

Bedrijfsprofiel

Met een grote verscheidenheid aan producten en diensten, maar vooral met overtuiging, ervaring en kwaliteit, biedt itsme machinebouwers en industriële eindgebruikers advies en oplossingen die bijdragen aan hun succes. Het team van itsme Hengelo bestaat uit 8 medewerkers die nauw samenwerken om dit succes te realiseren. Verder wordt de vestiging ondersteund door verschillende productspecialisten uit de regio.

Over itsme

itsme (industrial technology and supply for mechanical and electrical) richt zich met een gevarieerd aanbod aan elektrotechnische en mechanische producten, diensten en oplossingen op industriële eindgebruikers, machine- en modulebouwers en technisch installateurs. De onderneming is ontstaan uit ES Elektro en het in 2008 overgenomen Hoogland-Mennens. Begin 2010 werd het Duitse bedrijf Schultz+Erbse door itsme overgenomen en in april 2011 is itsme onder de naam Breemes gestart in België. In Roemenië is itsme actief onder de naam ES Elektro Romania en op 1 januari 2014 opende de Spaanse vestiging van itsme, Elektres, haar deuren. itsme heeft een jaarmzet van 205 miljoen euro en telt 550 medewerkers bij 21 vestigingen in Nederland, België, Duitsland, Roemenië en Spanje. Kijk voor meer informatie op www.itsme.eu.

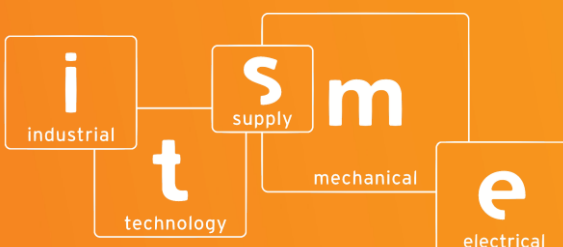
Functieomschrijving

In de rol van Accountmanager ben je een volwaardige gesprekspartner voor bestaande en nieuwe relaties. Je bezoekt bestaande klanten, onderhoudt deze relatie en bouwt dit verder uit. Je zorgt voor het juiste vertrouwen van de klant in itsme. Daarnaast informeer en adviseer je klanten op het gebied van het assortiment en de technische ontwikkelingen. Verder ben je gericht op het werven van nieuwe klanten, passend binnen de horizontals en verticals van itsme.

Functie inhoud

De hoofdtaken van de Accountmanager zijn:

- Het opbouwen en onderhouden van een goede vertrouwensrelatie met klanten en leveranciers
- Het technisch en commercieel ondersteunen van klanten als betrouwbare adviseur
- Het planmatig genereren van leads en prospects met als doel het verwerven van nieuwe klanten
- Het vertalen van de klantbehoefte naar een oplossing door het toepassen van consultative selling technieken
- Het maken van klant-acquisitieplannen
- Het inzetten en vervolgen van offertes
- Het uitdragen van de visie, strategie en unieke meerwaarde van itsme
- Het opmerken en volgen van ontwikkelingen en trends in de markt



Verantwoordelijkheden

- Het realiseren van omzetdoelstellingen
- Het inschakelen van productspecialisten
- Rapporteren van klantbezoeken middels bezoekrapporten

Persoonlijke kenmerken

- Je bent commercieel
- Je bent zowel klantgericht als ontwikkelingsgericht
- Je vindt het leuk om te netwerken
- Je beschikt over goede communicatieve vaardigheden (in staat om te luisteren en signaleren)
- Je weet klanten te overtuigen

Functie-eisen

- Een afgeronde hbo- opleiding, bij voorkeur in een technische richting
- Affiniteit met elektrotechniek en/of mechatronica
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift
- Kennis van MS Office
- Kennis van SAP is een pré

Wij bieden

Naast een prettige werksfeer kennen wij goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder een auto, laptop en telefoon van de zaak, een studiekostenregeling, collectieve zorgverzekering, ADV dagen en bedrijfsfitness.

Solliciteren

Heb je interesse in bovenstaande vacature? Stuur dan je schriftelijke sollicitatie voorzien van je CV ter attentie van Eva van Olphen naar HR@itsme.eu. Voor meer informatie kun je contact opnemen met Jannes Hamming (Regio Directeur) via telefoonnummer 06 – 22 60 35 96.

