

Ben jij op zoek naar een uitdaging in een **technische salesfunctie** in de wereld van mobiele compressoren?

Kaeser Compressoren is op zoek naar een commercieel en technische  
**Accountmanager Mobilair (fulltime)**  
*(regio Nederland)*

Kaeser Compressoren is een dynamische organisatie en wereldwijd actief op het gebied van compressoren en totale persluchtsysteem-oplossingen die worden toegepast in diverse takken van met name de industrie en voor de verkoop van mobiele compressoren met name in de industriële verhuur, bouw, infra en olie&gasindustrie. De benadering daarbij is partnership, een lange termijn relatie met in elke fase (voorbereiding, uitvoering en operationele) een zeer deskundige en proactieve begeleiding van Kaeser. Kaeser bestaat wereldwijd inmiddels meer dan 100 jaar en is sinds 60 jaar ook actief in Nederland.

Meer weten over ons bedrijf? Kijk dan op [www.nl.kaeser.com](http://www.nl.kaeser.com).

De accountmanager mobilair is verantwoordelijk voor het verbreden van het marktaandeel in mobiele compressoren(zowel elektrisch- als diesel aangedreven). Goed contact met klanten en collega's, zelfstandigheid en persoonlijke ontwikkeling vindt Kaeser erg belangrijk. Naast aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden zoals o.a. een elektrische leaseauto vinden met regelmaat trainingen en/of cursussen plaats om te zorgen dat jij je kunt blijven ontwikkelen! Tijdens de interne inwerkperiode in Borne ga je voor vier weken ook een training volgen op ons hoofdkantoor in Coburg (Duitsland). Je bent daarna volledig op de hoogte van onze organisatie, werkwijze en producten.

### **Wat ga je doen?**

08:00 – De start vanuit huis

Je begint je dag in je thuishantoor. Je checkt je e-mail en handelt technische of commerciële vragen af van lopende aanvragen. Omdat je verantwoordelijk bent voor heel Nederland, bekijk je nog even de route in je opgestelde weekplanning.

09:30 – Acquisitie bij een nieuw segment

Je stapt binnen bij een groot wegenbouwbedrijf. Omdat je de taal van de branche spreekt, weet je direct de juiste snaar te raken. Je voert een analyse uit naar hun specifieke processen om de behoefte aan mobiele compressoren scherp te krijgen. Je merkt dat er interesse is in elektrische aandrijving en adviseert hen over de meerwaarde van onze duurzame oplossingen.

12.00 – lunch

Je luncht onderweg even bij een lokaal restaurant om vervolgens door te gaan naar een volgende afspraak.

14:00 – Relatiebeheer

Je bezoekt een bestaande klant in de industriële verhuur. Je adviseert hen over een uitbreiding van hun vloot met niche-toepassingen. Je schakelt snel op communicatieniveau: van een technisch gesprek met de werkplaatschef tot een strategisch gesprek met de inkoper.

16:00 – Samenwerking met collega's

Je belt met de binnendienst in Borne om de details voor een nieuwe offerte door te spreken. Je zorgt ervoor dat alle klantspecifieke wensen uit je bezoeken van vandaag helder worden overgedragen.

16:30 – Afronding en rapportage

Eenmaal weer thuis verwerk je de klantafspraken in het CRM-systeem en schrijf je de bezoekerapportages.

**Je past bij ons zodra jij:**

- hbo werk -en denkniveau hebt;
- minimaal een opleiding richting werktuigbouwkunde/energietechniek/elektrotechniek/technische natuurkunde of mechatronica hebt;
- een aantal jaren ervaring in de buitendienst met verkoop van industriële verhuur en o.a. in de bouw- en infra sector;
- snel kunt schakelen tussen de specifieke klantbehoefte- en aanpak;
- energie haalt uit de combinatie van het verwerven van nieuwe klanten en onderhouden van de relatie met reeds bestaande klanten;
- staat voor wat Kaeser wil uitstralen en je hierin transparant en enthousiast bent;
- in staat bent om je eigen agenda te managen;
- je prima redt met de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.

**Natuurlijk staat daar wat tegenover:**

- Een inwerktraject om te zorgen dat jij goed opgeleid wordt;
- Regelmatige meetings met de verkoopafdeling en algemene personeelsbijeenkomsten op ons kantoor in Borne voor de verbinding met het team;
- Elektrische leaseauto, telefoon en laptop;
- Aantrekkelijk salaris passend bij jouw werkervaring;
- Betaling van onkostenvergoeding;
- Betaling van winstuitkering wanneer de jaarlijkse organisatiedoelstelling worden behaald;
- Een arbeidsovereenkomst voor de duur van een jaar met uitzicht op een vast dienstverband;
- Werkweek: 40 uur, vrije dagen: 38 dagen per jaar.

**Enthousiast geworden?**

Solliciteer dan direct door jouw cv en motivatie te sturen aan Lianne Bierling via [hr.nl@kaeser.com](mailto:hr.nl@kaeser.com)

Wil je eerst meer weten? Bel of app dan met Lianne via telefoonnummer 06-30329443.

*Wij sluiten de vacature op het moment dat er een geschikte kandidaat is gevonden.*