

Ben jij op zoek naar een **technische** uitdagende **salesfunctie** in de wereld van perslucht?

Kaeser Compressoren is op zoek naar een technische
Accountmanager
(regio Noord-Brabant/Limburg)

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. Daarbij staan wij voor 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.

De accountmanager is verantwoordelijk voor het verbreden van het marktaandeel in compressoren en andere persluchtoplossingen. Een goede relatie onderhouden met bestaande en nieuwe klanten, maar ook met collega's is erg belangrijk als accountmanager. Daarnaast vindt Kaeser het van belang dat jij voldoende ruimte krijgt om je persoonlijk te ontwikkelen.

Naast aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden zoals een leaseauto, een telefoon en een laptop vinden met regelmaat trainingen en/of cursussen plaats om te zorgen dat jij je kunt blijven ontwikkelen! Tijdens de interne inwerkperiode in Borne volg je ook een online basic training verzorgd door ons hoofdkantoor in Coburg (Duitsland). Je bent daarna volledig op de hoogte van onze organisatie, werkwijze en producten.

Wat ga je doen?

Voordat je de markt gaat verkennen heb je uitgebreid het verkoopplan met de salesmanager besproken. Aan de hand daarvan stel je je bezoekplanning op voor de komende maand waarbij jij je richt op de acquisitie van nieuwe klanten uit de industrie én het onderhoud van de relatie met reeds bestaande klanten.

Voordat je op pad gaat naar je eerste klant van die ochtend, check je eerst jouw mail en handel je een aantal (technische of economische) vragen af van een lopende aanvraag.

Voordat je bij je tweede klant van vandaag naar binnenstapt weet jij al met welk type klant je te maken hebt. Jij weet met wie je om tafel wilt zitten en je brengt de filosofie van Kaeser over. Jij adviseert de klant op basis van zijn specifieke persluchtbehoefte. Na een positief adviesgesprek met de klant zorg jij ervoor dat de behoeften duidelijk in kaart worden gebracht en dat een offerte wordt opgesteld. Je zoekt hierin de samenwerking met de sales binnendienst. Die dag vervolg je je reis naar je derde klant, in dit geval een bestaande klant waar een gesprek wacht over de uitbreiding van de perslucht. Na afloop heb je contact met jouw collega's in Borne ten aanzien van een specifieke technische klantvraag van een reeds voorgelegde offerte. Aan het einde van de dag rijd jij met een voldaan gevoel naar huis. Je verwerkt nog een aantal klantafspraken en schrijft een rapportage over een bezoek.

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 sales buitendienst in de verkoop van kapitaalgoederen hebt;
- snel door hebt hoe bedrijfsprocessen lopen en waar de klant behoefte aan heeft;
- 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.

Wat krijg je ervoor terug?

- Basistraining om de Kaeser producten te leren kennen;
- Persoonlijke begeleiding vanuit het hoofdkantoor in Borne;
- Leaseauto, telefoon en laptop;
- Aantrekkelijk salaris passend bij jouw werkervaring;
- Betaling van vakantietoeslag en 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 om compressoren te verkopen bij klanten?

Dan zijn wij erg benieuwd naar jou!

Stuur jouw motivatiebrief en cv naar hr.nl@kaeser.com aan Lianne Bierling.

Eerst meer weten? Bel of mail dan met Lianne: 06-30329443 / lianne.bierling@kaeser.com.

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

Wij weten dat er heel goede bureaus zijn die graag met ons meezoeken.

Toch werven we in eerste instantie zelf.