



> ACCOUNTMANAGER B2B

> Noord-Nederland

FULLTIME

Locatie: Beekbergen

Branche: Internationaal technische import- & groothandel in verspanende gereedschappen

Dienstverband: Bij goed functioneren uitzicht op een dienstverband voor onbepaalde tijd

Een goed gevulde klantenportefeuille en een ijzersterke binnendienst wachten op een ondernemende accountmanager met een flinke dosis commercieel gevoel. Ben jij bekend in de wereld van de technische groothandel en heb je focus op new business én relatiebeheer. Reageer dan nu !

Van Ommen bv, al meer dan 65 jaar specialist in de verspaning

"There's no end to what we can do"

Hoge kwaliteit, korte levertijden, hoogwaardig technisch advies en een uitgebreid assortiment voor de technische groothandel en eindgebruiker in combinatie met vakmanschap, visie en hard werken, maakt dat ons familiebedrijf Van Ommen bv (55+ fte, Beekbergen) te boek staat als hét toonaangevende internationale bedrijf in de verspanende sector. Vanuit ons moderne bedrijfspand in Beekbergen richt Van Ommen zich op de professionele markt (B2B en B2B2B) en via diverse kanalen worden ruim 25.000 artikelen onder de eigen merken Phantom en International Tools uit voorraad geleverd aan dealers in heel Europa.

**VAN OMMEN**
TOOLS FOR
METAL CUTTING
SINCE 1952

VACATURE

Accountmanager B2B – Noord Nederland

Samen met je collega buitendienst Zuid-Nederland werk je onder leiding van de Sales Manager Benelux. Binnen je eigen rayon (alles boven de A12) ben je verantwoordelijk voor het realiseren van omzet bij bestaande en potentiële klanten. Vanuit je commerciële drive en je gevoel voor de klant, lever je een essentiële bijdrage aan de commerciële resultaten en de groei van de onderneming.

De functie biedt een afwisselende mix van relatiemanagement door up & cross selling bij bestaande klanten (dealers) en het genereren van new business.

Het signaleren van klantbehoefte staat echter centraal. Jij begrijpt wat onze klanten beweegt en waar wij met onze producten van dienst kunnen zijn. Dit doe je door de klanten te informeren over (nieuwe) producten en/of productgroepen, ontwikkelingen, leveringsvoorwaarden en technisch advies (met eventueel de inzet van onze technische adviseurs). Daarnaast initieer je promotionele activiteiten en ben je actief betrokken bij beurzen en dealerdagen.

Wat ga je doen

- uitbreiden en onderhouden van de klantportefeuille middels relatiebeheer en up & cross selling
- genereren van new business door het aanboren van nieuwe klanten of veroveren van marktaandeel bij bestaande klanten
- optredend als gesprekspartner voor onze klanten
- bijwonen van salesmeeting, dealerdagen, trainingen en beurzen
- nauwe samenwerking met de binnendienst (veelvuldig interne communicatie over klanten, aanbiedingen, lopende en verwachte activiteiten, kortingen, etc.)
- rapporteren aan de Sales Manager Benelux

Onze ideale kandidaat:

- HBO werk- en denkniveau door opleiding of ervaring
- minimaal 3 jaar werkervaring in een soortgelijke commerciële rol binnen een technische werkomgeving
- kennis van de markt (technische groothandels)
- bij voorkeur kennis van (verspanende) gereedschappen
- een woonplaats in het noorden van het land (bijv. regio Zwolle of Utrecht)

Wij bieden:

- een ijzersterke binnendienst (Sales Support, Customer Service en Technisch Specialist)
- een collegiale, informele maar prestatiegerichte omgeving
- een marktconform salaris gebaseerd op de CAO Technische Groothandel
- een bonusregeling, 13e maand, auto van de zaak, Surface en iPhone
- 8,33 % vakantiegeld
- 25 vakantiedagen aangevuld met 3 extra dagen
- De mogelijkheid om een A-merk te vertegenwoordigen in de markt

Interesse in de functie Accountmanager B2B – Noord Nederland?

Wij ontvangen graag je sollicitatiebrief voorzien van CV voor 31-08-2021 t.a.v. Marieke Tijink op m.tijink@vanommen.nl. Een twee- tot drietal sollicitatiegesprekken én een assessment maken onderdeel uit van de sollicitatieprocedure. Voor eventuele vragen kun je tevens bij Marieke terecht op telefoonnummer: **055-7998270** (aanwezig op dins- woens- en donderdagen).