

Accountmanager midden/noord NL

Den Haag – Utrecht – Groningen (en alles wat daar boven ligt)

Bouwen aan ons én jouw succes & toekomst? Als accountmanager bij PBT kan het. Jouw commerciële drive zorgt ervoor dat je vol betrokkenheid ons klantenbestand ontwikkelt, onderhoudt en uitbreidt. Dat doe je door snel te handelen en altijd kansen te zien. Van een gemiste kans baal je als een stekker, want jij doet juist alles om klanten aan ons te binden. Hoe je dat aanpakt? Op een manier die past bij jou, PBT én onze klanten. Met veel kennis van onze producten en de nodige 'sense of humor' dus.

Met die ingrediënten ben je succesvol in je werk als accountmanager door:

- het binnenhalen van nieuwe business.
- na een uitgebreide inwerkperiode expert te zijn op het gebied van verankeringen in de breedste zin van het woord.
- klantcontact te onderhouden en uit te breiden.

Werken bij PBT

PBT Fasteners/Construction, een handelsnaam van KYOCERA SENCO Netherlands, levert uit voorraad stalen en roestvaststalen bevestigingsmaterialen. Zoals bouten, moeren, schroeven, ringen, draadeinden, ankers, lasdraden en laselektroden. Dit doen wij met name voor de staalbouw, betonbouw, grond-, weg-, en waterbouw, glastuinbouw, installatietechniek en agrotechniek. Je kunt dus wel stellen dat verbinden lèttelijk ons vak is. Deze verbinding staat ook centraal als het gaat om werken bij PBT. Je komt namelijk te werken in een enthousiast, betrokken en gedreven team. Je nieuwe collega's zitten vol humor en zijn expert in hun vakgebied.

Kennis en kunde

- je beschikt over een aantal jaren verkoopervaring in de B2B.
- ervaring in de branche? Dat is super! Heb je dat niet, dan maak je dit ruimschoots goed met jouw affiniteit en gevoel bij onze producten.
- kennis van commercie heb je inmiddels al op zak, bijvoorbeeld door trainingen en opleidingen die je hebt gevolgd.

Wat bieden wij?

- natuurlijk een goed salaris én een aanvullende bonusregeling.
- een leaseauto
- een laptop, iPhone en iPad.
- een winstdelingsregeling.
- een bijdrage aan je pensioen.

Ben je enthousiast?

Je hebt deze vacature misschien al een paar keer gelezen en inmiddels weet je zéker dat jij degene bent die met ons gaat bouwen aan succes en aan de toekomst. Dan maken we graag kennis met je. Natuurlijk vinden we een cv erg belangrijk, maar we willen ook graag lezen waarom jij onze nieuwe accountmanager moet zijn.

Jouw sollicitatie kun je sturen naar hr@kyocera-senco.eu. Heb je toch nog inhoudelijke vragen over de functie, die je eerst beantwoord wilt hebben? Dan kun je contact opnemen met Jerry van Dijk (Sales Manager) via 06 - 13 86 44 97.