



## Sales Management as a Service

De klant staat altijd centraal voor jou, zo ook voor onze opdrachtgever. Je beschikt over een gezonde dosis lef, bent resultaatgericht en inspirerend. Jouw hart gaat sneller kloppen doordat je constant uitgedaagd wordt door complexe en veelzijdige commerciële vraagstukken en warehouse automatisering. BEER Commercial Consultancy is voor onze opdrachtgever, die gedreven wordt door innovatieve en toekomstbestendige oplossingen, op zoek naar een:

### Accountmanager

#### Wat ga je doen?

Je bent als accountmanager commercieel en technisch verantwoordelijk voor diverse parallel lopende offertetrajecten. Samen met je directe collega's, leid je een aanbieding vanaf het ontwikkelen van de lead tot aan de succesvolle overdracht aan operations. Je bevindt je in deze functie op het snijvlak van innovatie, techniek en sales.

Je belangrijkste verantwoordelijkheden zijn:

- Marktanalyse, kansen en risico's in kaart brengen en het genereren van leads;
- Het in kaart brengen van de wensen en behoefte van de klant en deze samen met je team omzetten in dé winnende oplossing;
- Het volledig en zelfstandig in goede banen leiden van verkoopprocessen van begin tot eind;
- Het onderhouden en ontwikkelen van een goede duurzame relatie met jouw klanten;
- Je draagt zorg voor een volledige en tijdige overdracht naar het projectteam;
- Je bent veel op locatie bij de klant. Je werkgebied betreft bij start de Benelux, maar je hebt ook de ambitie om de rest van Europa te verkennen. De mate van complexiteit en omvang van jouw projecten zullen in lijn hiermee ook steeds verder toenemen.

#### Waar kom je te werken?

Onze opdrachtgever is dé leverancier voor diverse integrale oplossingen om het logistieke proces van zowel nationaal- als internationaal toonaangevende bedrijven aan te sturen. Zij zijn een vooraanstaande leverancier van oplossingen op het gebied van warehouse automatisering. Dit varieert van robuuste, geautomatiseerde palletopslag tot en met volledig geautomatiseerde goods to person oplossingen gebruikmakend onder andere van het geavanceerde AutoStore systeem.

Onze opdrachtgever maakt onderdeel uit van een kapitaalkrachtig en investeringsbereid concern in Nederland met stevige groeiambitie in binnen- en buitenland.

In de functie van Accountmanager rapporteer je direct aan de Head of Sales. Je maakt onderdeel uit van de afdeling Accountmanagement en werkt nauw samen met o.a. de Sales Engineering & Consultancy, Marketing, Projectmanagement & Legal.



## Sales Management as a Service

### Wat wordt jou geboden?

- Een zeer veelzijdige baan met een diversiteit aan werkplekken/culturen in zowel Nederland als Europa;
- Werken in een topsegment met vaktechnische uitdagingen;
- Mobiele telefoon, laptop en leaseauto;
- Uitstekend salaris en bonusregeling;
- 27 vakantie dagen en 13 ADV dagen o.b.v. een fulltime dienstverband;
- Voldoende ruimte om jezelf te ontwikkelen en kansen voor de toekomst;
- De sfeer van een familiebedrijf maar met internationale allure en ambities;
- En niet te vergeten een fijn team met leuke collega's.

### Wat wordt er van jou verwacht?

- HBO werk-/denkniveau, bij voorkeur in de richting van (werktuig)bouwkunde, (Technische) Bedrijfskunde of een bedrijfseconomische richting;
- Minimaal 5 jaar succesvolle ervaring in een accountmanagement rol, bij voorkeur werkend met geautomatiseerde systeem- en service oplossingen;
- Bouwtechnisch, logistieke, juridische en bedrijfseconomische kennis, het liefst op het gebied van transport en opslagsystemen;
- Een goede beheersing van de Nederlandse-, Engelse- en bij voorkeur, Duitse taal, in woord en geschrift;
- Een ondernemende zelfstarter en teamplayer, jij houdt het initiatief, weet richting te geven, anderen te motiveren en te ondersteunen;
- Je bent authentiek, open en eerlijk en beschikt over een pragmatische instelling
- Tot slot ben je een communicatief vaardige en klantgerichte collega;