

# Vacature Accountmanager Bouw



Nu Solliciteren

Vakgebied: Bouwkunde  
Locatie: Venlo  
Type: 32-40 uur  
Opleidingsniveau: HBO  
Werkervaring: 3-5 jaar  
Nummer: 1558867

## Bedrijfsprofiel

Werken bij deze organisatie betekent werken bij een wereldwijde marktleider. Ze realiseren projecten van A tot Z op het gebied van elektrotechniek, machinebouw, installatietechniek en bouw. De organisatie heeft het proces volledig in eigen hand van ontwerp, productie, tot levering, assemblage en installatie bij hun klanten wereldwijd.

Het betreft een familiebedrijf welk wereldwijd actief is, maar je proeft de Limburgse nuchterheid overal terug. Hun zijn de marktleider in hun sector en hiermee dus een zeer aantrekkelijke én uitdagende werkgever. Je komt te werken in een organisatie welke financieel gezond is en waarin veel tijd in de medewerkers wordt geïnvesteerd.

## Functieomschrijving

Als accountmanager ben je verantwoordelijk voor de internationale verkoop van complete (turnkey) projecten maar ook onderdelen daarvan. Je dagelijkse werkzaamheden bestaan onder andere uit:

- Je bent het eerste aanspreekpunt voor jouw klanten en je onderhoudt contacten met externe adviseurs, leveranciers en dealers;
- Je houdt voortdurend de markt in de gaten en stelt verkoopplannen op aan de hand van (nieuwe) marktontwikkelingen en -kansen;
- Je zorgt voor uitbreiding van het klantenbestand middels acquisitie en onderhoudt bestaande relaties;
- Je draagt relevante informatie over en legt gemaakte afspraken en verwachtingen van klant vast in het CRM-systeem;
- Je werkt globaal ontwerpen uit en laat dit uitwerken in concepttekeningen;
- Samen met de manager sales stel je de offertes op;
- Je maakt verkoopovereenkomsten en contracten;
- Je bent aanwezig bij de kick-off van verkochte projecten en zorgt voor een goede overdracht;
- Je volgt de voortgang van verkochte projecten en stuurt waar nodig bij;
- Als accountmanager zorg je ook voor een duidelijke en actuele administratie, maak je rapportages, overzichten en draag je actief bij aan verbeteringen.

## Functie-eisen

Voor deze relatie zijn wij op zoek naar dé kandidaat die zich herkent in onderstaand:

- Je hebt een technische opleiding genoten, bij voorkeur op hbo-niveau (werktuigbouwkunde, bouwkunde);
- Reizen is jou niet vreemd en past binnen jouw privé-omgeving. We verwachten dat je als accountmanager actief verkoopt en regelmatig bij klanten of prospects aanwezig bent. (40-50% buitenland);
- Je hebt ervaring in de verkoop buitendienst en beschikt over een commerciële drive om tot resultaten te komen;
- Je hebt een groot verantwoordelijkheidsgevoel, je bent vasthoudend en uiteraard klantgericht. Je straalt zelfverzekerdheid uit, toont commitment en bent integer, zowel naar klanten als naar de eigen organisatie;
- Je beschikt over een goede beheersing van de Nederlandse én Engelse taal zowel in woord als geschrift;
- Je past binnen de kernwaarden van de organisatie: ondernemerschap, winnaarsmentaliteit, daadkracht en passie voor techniek.

## Aanbod

- Op basis van jouw kwalificaties en competenties een marktconform salaris;
- Een fulltime functie bij onze opdrachtgever met uitzicht op een vast contract bij goed functioneren;
- Een loopbaan waarin je kunt doen waarvoor je bent opgeleid: sales én engineering;
- Beschikking over de nieuwste software en hardware;

- Doorgroei mogelijkheden;
- Een gevarieerde en uitdagende baan in een succesvolle organisatie;
- Een vaste contactpersoon bij Eminent die je begeleidt in het sollicitatietraject (en daarna).



**Lars Verbakel**

Sr. Adviseur Bouw

[l.verbakel@eminentgroep.nl](mailto:l.verbakel@eminentgroep.nl)

06 - 39 87 27 11

Nu Solliciteren