

Vacature Accountmanager Componenten bij AEP International

Ben jij die gedreven verkoper die van internationaal reizen houdt? Zou jij graag mooie stukjes van de wereld willen zien? En wil jij omzet- en relatieverantwoordelijk zijn voor AEP Componenten? Ben je toe aan een uitdagende commerciële baan met grote diversiteit aan interessante vraagstukken en wil je bouwen aan onze positie in de markt? Wil je werken voor een wereldspeler, waar we geven om ethiek, full service, loyaliteit, diversiteit en onze mensen? Dan zijn wij op zoek naar jou! Sluit je aan bij AEP International en help ons verder te groeien.



Jouw uitdagingen:

- Jouw ultieme doel is om jouw klantenportefeuille op te bouwen en verder uit te breiden. Als een echte go-getter ga jij op pad om nieuwe klanten en projecten binnen te halen. Je weet als geen ander commerciële kansen te signaleren en hierop in te spelen.
- Je spot continue de trends in de markt en houdt de markt betreffende kansen en bedreigingen nauwlettend in de gaten en werkt samen met Marketing om via marketingcampagnes een consistent verhaal in de markt te zetten.
- Als enthousiaste netwerker vertegenwoordig je AEP International op events/beurzen. Ook weet je sterke partnerships uit te bouwen met derde partijen/partners/leveranciers.

Een werkdag kan er als volgt uit zien: Je begint de dag met een overheerlijke 'cappuccino' oftewel 'bakkie pleur' en gaat vervolgens prospects en klanten contacten op zoek naar mogelijkheden tot verkoop. Je bezoekt klanten op een schip of bij een windturbine, voert verkoopgesprekken met deze klanten. Bij thuiskomst voer je de gegevens in het ERP systeem of stel je een mooie offerte op. Tijdens de maandelijkse meetings bespreek je de behaalde resultaten en verwachtingen met de verkoop directeur.

Je belangrijkste taken bestaan uit:

- Verantwoordelijk voor het realiseren van de sales targets en marges
- Opbouwen van sterke zakelijke en persoonlijke relaties
- Het maken van een concreet salesplan per klant
- Het uitwerken van maandelijkse rapportage van de behaalde omzet, komende verwachtingen en de sales force aan de Sales Manager
- Succesvol overtuigend presenteren van het volledige productpakket
- Actieve deelname aan internationale beurzen en events
- Opstellen van technische en commerciële offertes
- Correct invoeren en up-to-date houden van de administratie, klantgegevens, correcte verwerking van orders in het ERP-systeem

- Intern overleg met andere afdelingen voor de groei van de sales
- Verantwoordelijk voor productuitbreiding, nieuwe kansen en mogelijkheden zien en voorstellen
- Het managen van klant verwachtingen
- Meten van klanttevredenheid aan de hand van KTO's en zorg dragen voor een nette aftersales

Wat bieden wij jou?

- Een zelfstandige functie waar ruimte is voor groei en ontwikkeling binnen een groeiend bedrijf
- Vele internationale mooie reizen naar hele diverse typen klanten
- Mooie moderne kantoorruimtes
- Aantrekkelijke bonusregeling bij het behalen van afgesproken targets
- Representatieve auto, Laptop en telefoon van de zaak
- Een dynamisch team waar men zorgt voor elkaar
- Een bedrijf waar een band opgebouwd wordt met haar klanten en leveranciers
- Een tijdelijk contract met uitzicht op een vast dienstverband
- Gezellig bedrijfsrestaurant waar je zelf je lunch kunt samenstellen

Enthousiast geworden? Stuur direct je CV en motivatiebrief naar onderstaand contactpersoon:

Dhr. Johan ter Heerdt

Tel: +31 (0) 78 692 0036

Email: j.ter.heerdt@aepint.nl

Web: www.aepint.nl