

Vacature Accountmanager AEP Marine Parts B.V.

Accountmanager AEP Marine Parts

Ben jij die gedreven Accountmanager, die omzet- en relatieverantwoordelijk wil zijn voor AEP Marine Parts klanten? Reis jij graag langs kustgebieden en pittoreske dorpjes? Ben je toe aan een uitdagende commerciële baan met grote diversiteit aan interessante stakeholders in de Maritieme sector en wil je bouwen aan onze positie in de markt en bij klanten? In een bedrijf 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 te beheren en verder uit te breiden. Als een professional ga jij op pad om bij bestaande en nieuwe klanten 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 Maritieme sector 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 Marine Parts op events/beurzen. Ook weet je sterke partnerships uit te bouwen met derde partijen/partners/leveranciers.



Jouw verantwoording:

Jij bent verantwoordelijk voor het realiseren van de sales targets binnen de AEP Marine Parts

Je belangrijkste taken bestaan uit:

- Bezoeken van klanten en prospecten in toegewezen geografische (internationale)markten
- Opbouwen van sterke zakelijke en persoonlijke relaties
- Opstellen van (technische en) commerciële offertes
- Actieve deelname aan internationale beurzen en events in de Maritieme wereld
- Succesvol overtuigend presenteren van het volledige Marine Parts product assortiment
- Correct invoeren en up-to-date houden van de administratie, klantgegevens, correcte verwerking van orders in het ERP systeem
- Maandelijks rapportage behaalde omzet, verwachtingen, sales force aan Sales Manager
- Intern overleg met andere afdelingen voor de groei van de sales
- Meten van klantverwachtingen en klanttevredenheid aan de hand van KTO's

Wat bieden wij jou?

- Een zelfstandige functie waar ruimte is voor groei en ontwikkeling binnen een groeiend bedrijf
- Binnen een team waar men voor elkaar klaar staat
- Mooie moderne kantoorruimtes en voorzieningen
- Een internationale werkomgeving met hele diverse typen klanten binnen Europa
- Regelmatig reizen is onderdeel van de functie
- Aantrekkelijke bonusregeling bij het behalen van afgesproken targets
- Een representatieve auto, laptop en telefoon van de zaak

Enthousiast geworden? Stuur 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

