

Account Manager(s)

Fulltime

Cultuur:

In alles wat we doen worden we gedreven door een grenzeloze passie voor kwaliteit en techniek. Daarom werken we voor iedere opdracht samen in kleine, gespecialiseerde teams. We houden de lijnen kort zodat we de beste resultaten kunnen behalen.

- Je past in een sociale werkomgeving.
- Je wil de best mogelijke resultaten behalen.
- Je leert graag van anderen, maar deelt ook graag jouw kennis.
- Gevoel voor humor, we lachen graag.
- Eerlijk en open: zit iets je dwars? Spreek het uit!
- Fouten maken is menselijk. Zolang we ervan leren.
- Wees jezelf, laat zien wie je bent.
- Respect: laat een ander in zijn of haar waarde.
- Loyaal: we investeren in elkaar, CORROSION in jou en jij in ons. Alleen zo kunnen we succesvol zijn en groeien!

Wie ben jij en wat ga je doen

De Accountmanager is verantwoordelijk voor verschillende accounts, agenten en/of gebieden om CORROSION's technische producten in de maritieme sector te verkopen. CORROSION is een Nederlandse fabrikant en ontwikkelaar van ICCP (Impressed Current Cathodic Protection), ICAF (Impressed Current Anti fouling), USP (Ultra Sound Protection) en UV-C Pillowplate koelers.

Je bent verantwoordelijk voor relatiebeheer, koude en warme acquisitie en consultative selling. Je levert een essentiële bijdrage aan de naamsbekendheid van CORROSION in de industrie, maar ook daar buiten. Naast het verder ontwikkelen van de relatie met- en de verkoop aan bestaande klanten, houd je je ook bezig met uitbreiding van je netwerk.

De klantwens staat voorop. Met je kennis van de allernieuwste trends, ontwikkelingen en onze productinnovaties, stap je proactief af op bestaande relaties en prospects. Dit doe je zowel tijdens face2face afspraken als digitaal.

In je klantcontact schakel je moeiteloos met designers, inkopers, fleetmanagers en eigenaren. Intern spar je vaak met andere accountmanagers, de engineers en de salesmanagers. Je werkt nauw samen met de commerciële binnendienst. Je rapporteert aan de salesmanager.

De Accountmanager van CORROSION:

- Is gemotiveerd, ambitieus en enthousiast
- Spreekt en schrijft Engels op (zakelijk) niveau
- Is volledig thuis in de online media, waaronder social media
- Heeft een goed onderhouden LinkedIn profiel met een respectabel netwerk
- Is innovatief en heeft lef
- Heeft uitstekende relatiebeheer skills; opbouwen en onderhouden contacten, timing, vertrouwen
- Is een echte 'jager', die openingen weet te forceren en weet wanneer het juiste moment is om toe te slaan
- Weet creatief om te gaan met minimale middelen
- Heeft uitstekende communicatieve vaardigheden in zowel woord als geschrift
- Is oplossingsgericht en zorgt ervoor dat de klanten zich gehoord en geholpen voelen
- Je bent in staat verbanden te leggen en de juiste leads op te volgen
- Weet succesvol online webinars te organiseren en is helemaal thuis in werken via video applicaties
- Vind het oprecht leuk in teamverband te werken en samen successen te vieren
- Kan nog een 'ouderwets' goed telefoongesprek voeren met passende telefoonetiquette.

Je profiel:

- Je hebt HBO werk- en denkniveau met een technische en/of commerciële achtergrond, bij voorkeur in de maritieme richting.
- Minimaal 5 jaar aantoonbare werkervaring
- Een aantoonbaar track-record in de verkoop
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift
- Geen negen-tot-vijfmentaliteit en regelmatig willen reizen.
- En bovenal iemand die prettig in de omgang is, een goed gevoel voor humor heeft en veel plezier haalt uit zijn werk.

Wat bieden wij?

Wij bieden een full-time baan met veel afwisseling, snelheid en dynamiek in een bedrijf waar een informele en collegiale werksfeer heerst. Binnen CORROSION krijg je na gebleken geschiktheid een vaste aanstelling en volop mogelijkheden om jezelf verder te ontwikkelen.

Zie jij het zitten om bij ons aan de slag te gaan dan ontvangen we graag zo spoedig mogelijk jouw cv en sollicitatiebrief. Die kan je sturen naar onze HR-manager, Marlies van de Burgt, mvdb@corrosion.nl.