

# Account Manager Binnendienst

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 behalen.

- Sociale contacten zijn belangrijk voor je.
- Je wil graag de beste zijn in wat je doet.
- Je leert graag van anderen, maar je helpt ook graag anderen bij hún ontwikkeling.
- Humor, veel humor! We lachen graag.
- Eerlijkheid en openheid: zit iets je dwars? Spreek het uit!
- Fouten: Maak je een fout? Vertel het ons zodat we ervan kunnen leren!
- Lef: laat zien wie je bent en durf jezelf te presenteren.
- 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?

Voor deze functie zoeken wij een technisch en commercieel talent met handelsinstinct. Iemand met inlevingsvermogen en de capaciteit om klanten enthousiast te maken en die uitstekend met geautomatiseerde systemen kan werken. Daarnaast vind je het leuk om over de hele wereld contacten te onderhouden en te beheren. Je helpt klanten en collega's bij het oplossen van knelpunten en signaleert deze ook op tijd bij betrokken afdelingen. Je kunt je eigen werk organiseren en behoudt hierbij goed het overzicht met een goede portie flexibiliteit. Je adviseert klanten op zowel technisch als commercieel vlak, werkt offertes uit en houdt het orderproces bij met betrekking tot orderafhandeling en levertijdbeheer.

## De accountmanager binnendienst van CORROSION:

- Is innovatief en heeft lef.
- Is gemotiveerd, ambitieus en enthousiast
- Weet uitstekend mondeling maar ook schriftelijk te communiceren.
- Doet acquisitie op basis van onze eigen bronnen.
- Kan offertes opstellen, begeleiden en afhandelen met behulp van geautomatiseerde systemen
- Onderhoud contact met klanten & agenten (wereldwijd)
- Beheert bestaande en nieuwe relaties met behulp van een CRM-systeem.
- Verricht overige commerciële en administratieve werkzaamheden.
- Houd de database up to date.
- Is oplossingsgerichtheid en zorgt ervoor dat onze klanten zich geholpen voelen.
- Is niet bang om de telefoon op te pakken
- Is een team player die successen samen viert

**Jouw profiel:**

- Je hebt MBO werk- en denkniveau in een technisch commerciële richting en/of nautisch
- Min 3 jaar actief in een commerciële functie
- Je hebt ervaring met telefonische en directe verkoop;
- Je hebt affiniteit met de maritieme markt
- Je bent zelfstandig, daadkrachtig en leergierig
- Proactieve Commerciële instelling
- Goede kennis/ervaring van- en met Excel en ERP-systemen
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en de Engelse taal (in woord en geschrift)
- Beheersing van een derde vreemde taal is een pré
- Service- en klantgerichte werkhouding
- Oplossingsgericht kunnen denken

**Wat bieden wij?**

Wij bieden een fulltimebaan 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. Daarnaast krijg je bij ons volop mogelijkheden om jezelf verder te ontwikkelen. Een stap richting de buitendienst is zeker niet uitgesloten.

Zie jij het zitten om bij ons aan de slag te gaan dan ontvangen we graag zo spoedig mogelijk jouw cv en sollicitatiebrief. Dit kan je sturen naar onze HR Manager, Marlies van de Burgt, [mvdb@corrosion.nl](mailto:mvdb@corrosion.nl).

Voor specifieke informatie over deze vacature kan je contact opnemen met Sales Manager Shirley van Steel op +31 79 593 1295