

Internationaal Accountmanager HEC-Holland Arnhem

Ben jij commercieel, communicatief sterk en krijg je energie van het werken met en voor klanten? Heb je ambitie om bij een internationaal georiënteerde organisatie te werken, houd je van dynamiek, afwisseling en techniek? Heb je minimaal 1 jaar relevante werkervaring en de ambitie om je door te ontwikkelen tot allround accountmanager binnen een sterk groeiende organisatie? Dan is dit een mooie kans en komen wij graag met jou in contact!

FUNCTIEOMSCHRIJVING

Als internationaal accountmanager ga je werken op de verkoopafdeling waar je alle ins- en outs van HEC-Holland leert kennen door een gedegen inwerktraject. Tijdens dit traject doorloop je alle afdelingen om zo de bedrijfsstructuur, het assortiment en de markt goed te leren kennen. Uiteindelijk word je verantwoordelijk voor het zelfstandig onderhouden en verder uitbouwen van het klantenbestand binnen je eigen regio (Europa). In de rol van internationaal accountmanager ben je een adviseur voor klanten waarbij je actief meedenkt over de oplossingen die geboden kunnen worden. Je werkt nauw samen in een hecht team van accountmanagers om de bedrijfsdoelstellingen te realiseren.

Je taken zijn onder andere:

- Het zelfstandig uitvoeren van de verkoop- en orderplanning;
- Het uitvoeren van internationale marketing- en verkooptrajecten;
- Verrichten van marktonderzoek;
- Voorbereiden en deelnemen aan internationale seminars- en handelsbeurzen;
- Het plannen van afspraken met bestaande en nieuwe klanten;
- Het beantwoorden van vragen van zowel nieuwe als bestaande klanten;
- Bezoeken van internationale klanten in Europa;
- Het leveren van een bijdrage aan de marketing & communicatieactiviteiten ten behoeve van de nieuwsbrief en/of website;
- Gesprekken voeren met inkopers en technisch specialisten;
- Je bent verantwoordelijk voor het strategische prijsbeleid, het opstellen van bijhorende calculaties en offertes van jouw productgroep.

FUNCTIE-EISEN

- Een afgeronde commerciële opleiding op hbo-niveau;
- Je bent leergierig en nieuwsgierig van aard;
- Affiniteit met techniek;
- Goede beheersing van de Nederlandse, Engelse en Duitse taal;
- Uitstekende commerciële en communicatieve vaardigheden;
- Je bent geduldig en bent bereid te investeren in langdurige verkooptrajecten waarbij het opbouwen van een duurzame klantrelatie centraal staat.

Voor deze afwisselende baan in een snel bewegende en energieke omgeving herken jij je als hands-on, flexibel, enthousiast en oplossingsgericht. Je bent initiatiefrijk, een zelfstarter, flexibel en een echte teamplayer.

DE ORGANISATIE

HEC-Holland is een gespecialiseerde distributeur van grondstoffen en halffabricaten. De organisatie is actief in de niche markten van on- en offshore backbone kabelsystemen binnen Europa, Latijns- en Noord-Amerika. De verkooporganisatie is centraal gevestigd in het centrum van Arnhem en heeft daarnaast 2 kantoren in Seoul en Shanghai. Er heerst een open en ondernemende cultuur waarbij de medewerkers uitgedaagd worden om het beste uit zichzelf te halen om zo succesvol te kunnen zijn voor zichzelf en de organisatie. Je komt te werken in een enthousiast, ambitieus en energiek team. Binnen de organisaties zijn de lijnen kort en heerst er een informele sfeer. Er is veel ruimte voor eigen initiatief en nieuwe ideeën.

ARBEIDSVORWAARDEN

Bij deze functie hoort uiteraard een passend salaris dat afhankelijk is van je opleiding en ervaring. Verder is er volop ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en groei. Je wordt opgeleid om zelfstandig als accountmanager werkzaam te zijn.

SOLLICITEREN

De werving en selectie voor deze vacature is exclusief uitgezet bij Recruiters aan de Rijn. Om te reageren of voor vragen, kun je contact opnemen met Yvette Sanders, Tel: 06-506 122 89, mail: yvette@recruitersaanderijn.nl