

VACATURE

ACCOUNT MANAGER



Polem
Composite silos & tanks

Ben jij een ambitieuze account manager op zoek naar kansen, uitdagingen en successen? Lees dan verder!

Polem is 50 jaar marktleider op het gebied van productie van GVK silo's en opslagtanks en is een projectenorganisatie gericht op industriële klanten met producten engineerd to order.

Dagelijks heb je als account manager contact met (potentiële) klanten die je voorziet van advies en die je ondersteunt bij het maken van de juiste keuzes. Je bent communicatief sterk en in staat om de klantwensen goed in kaart te brengen, zodat er goede offertes op maat gemaakt kunnen worden. Jij geeft hieraan follow up en met jouw commerciële drive, kennis en ervaring ben je in staat om offertes om te zetten in nieuwe opdrachten. Je slaagt erin dingen voor elkaar te krijgen en weet hierbij jouw stakeholders met respect te behandelen. Daarnaast maak je sales- en meerjarenplannen en geef je hieraan uitvoering. Je werkt nauw samen met de afdelingen verkoop binnendienst en projectmanagement om continu de commerciële processen en afspraken met de klanten te verbeteren. Deze functie wordt voornamelijk vanuit ons kantoor in Lemmer uitgevoerd. Wanneer nodig bezoek je alleen of met een collega (potentiële) klanten.

Wat neem je mee?

- relevante afgeronde opleiding op minimaal HBO-bachelor niveau (technisch/commercieel)
- relevante werkervaring als accountmanager buitendienst en/of binnen een commerciële binnendienst (B2B) binnen bij voorkeur een technische productie-/projectenomgeving
- relevante ervaring met contractmanagement en system integrators
- goede sociale en communicatieve vaardigheden (Nederlands, Engels, pré Duits); je bent open in je communicatie, toegankelijk en benaderbaar en een echte teamplayer.

Wij bieden een afwisselende fulltime baan binnen een klein salesteam. De CAO Metaalbewerkingsbedrijf met een goede pensioen- en verlof/ATV-regeling is van toepassing. Ten behoeve van dienstreizen wordt er een leenauto ter beschikking gesteld en/of je kiest voor een km. vergoeding.

Ben je enthousiast geworden? Vertel ons dit met je CV en motivatie:

marjolein.degroot@polem.com.

Als je eerst meer informatie wilt, bel dan met Stefan Andersson, managing director, tel. 0514 – 568 629. Wij zien uit naar jouw reactie!

Op zowel warme als koude acquisitie – hoe begrijpelijk ook - wordt vooralsnog niet gereageerd. Vrijblijvend aangeboden kandidaten, in welke vorm dan ook, van niet geselecteerde leveranciers van Polem B.V. worden beschouwd als eigendom van Polem B.V.