

VACATURE



Polem
Composite silos & tanks

ACCOUNTMANAGER

Ben jij een ambitieuze accountmanager 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 engineered to order.

Dagelijks heb je als accountmanager contact met (potentiële) klanten, die je voorziet van advies. Je bent communicatief sterk en in staat om de klantwensen goed in kaart te brengen zodat je passende mogelijkheden en/ of oplossingen voor ze biedt. Daarnaast werk je nauw samen met de marketing afdeling om campagnes op maat te ontwikkelen en tot een succes te brengen. 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 salesplannen 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?

Wij zoeken een enthousiaste en gedreven accountmanager die affiniteit heeft met marketing en communicatiestrategieën. Je hebt een scherp commercieel inzicht en weet hoe je klantrelaties kunt versterken. En dat vul je aan met:

- Relevante opleiding op minimaal Hbo-niveau (technisch/commercieel);
- Relevante werkervaring als accountmanager (buitendienst) binnen bij voorkeur een technische productie-projectenomgeving;
- Relevante ervaring met contractmanagement en system integrators;
- Verkoopervaring van silo's & tanks is een pré;
- Goede sociale en communicatieve vaardigheden (Nederlands, Engels, Duits);
- Je bent open in je communicatie, toegankelijk en proactief een echte teamplayer;
- Een ondernemende en oplossingsgerichte mindset.

Wij bieden

Een afwisselende fulltime baan binnen een gedreven salesteam. De CAO Metaal en Techniek met een goede pensioen- en verlof/ATV-regeling is van toepassing. Ten behoeve van functie wordt een leaseauto ter beschikking gesteld en/of je kiest voor een km-vergoeding.

Ben jij de Accountmanager met passie voor marketing ? Stuur je CV en motivatie naar: jacolien.dejong@polem.com.

Als je eerst meer informatie wilt, bel dan met Frits Anema, CEO, 0514-562447 Wij kijken 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.