



Wegens continue groei zijn wij op zoek naar een:

TECHNISCH COMMERCIEEL ACCOUNTMANAGER M/V NEDERLAND.

DenDoor is een niet onbelangrijke speler op de Benelux en Duitse markt voor het leveren en plaatsen van alle soorten industriële deuren en het uitvoeren van service, onderhoud en herstelwerkzaamheden hieraan, voornamelijk bij eindgebruikers, aannemers en projektontwikkelaars

Wij zijn leverancier van o.a. snelroldeuren, industriële brandpoorten en deuren, sectionaaldeuren, roldeuren en hekken en koel / vries draai en schuifdeuren.

Voor onze afdeling industriële deuroplossingen zijn wij momenteel op zoek naar een nieuwe collega voor de regio midden en Noord Nederland.

WAT HOUDT DEZE FUNCTIE IN?

- Je bent het visitekaartje van onze organisatie en het aanspreekpunt voor bestaande en toekomstige klanten.
- Je bent verantwoordelijk voor de verkoop van industriële deursystemen en je ontwikkelt onze afzetmarkt verder.
- In jouw functie als accountmanager ben jij verantwoordelijk voor het advies en de verkoop in jouw regio.
- Jij richt je specifiek op de verkoop van industriële deuren (snelloop, brand, sektionaal, koel en vriesdeuren) bij eindgebruikers in Nederland en promoot onze after-service mogelijkheden.
- Wij geven jou de vrijheid om gestelde doelstellingen op jouw manier te halen. Heb jij een idee hoe het verkooptraject beter kan? Dan krijg jij van ons de kans om dit uit te voeren!

ONZE NIEUWE COLLEGA:

- Met jouw nuchtere commerciële instelling benader je (potentiële) klanten proactief en volgt mogelijke leads nauwgezet op.
- Je bouwt de bestaande band met huidige klanten uit en bent een betrouwbaar aanspreekpunt voor de klant.
- Je beschikt bij voorkeur al over een netwerk of hebt ervaring met B2B in een industriële omgeving.
- Jij bent niet bang om aan te kloppen en volhardend te zijn, een langetermijnrelatie bouw je stapsgewijs op.
- Jij weet de noden van de klant om te zetten naar een oplossing en weet deze op aantrekkelijke wijze te presenteren.
- Je hebt naast commercieel ook technisch inzicht m.b.t. inbouwmogelijkheden. Het kan zijn dat jij nog niet volledig thuis bent in al onze aan te bieden oplossingen, maar wij zorgen voor een gedegen inwerkperiode met noodzakelijke opleidingen over onze productgroepen.

WAT BIEDEN WIJ JOU?

- De kans om in dienst te treden bij een jong en groeiend bedrijf met korte communicatielijnen en dit in een veelzijdige technisch commerciële buitendienstfunctie met realistische doorgroeikansen. Iedere dag ziet er anders uit en je krijgt de kans om veel uiteenlopende bedrijven en instanties te bezoeken. Bovendien kun je zoveel als mogelijk van thuis uit werken.
- Een goed salaris in functie van jouw kennis, opleiding en ervaring en een prestatiebonus.
- Een neutraal bedrijfsvoertuig en alle andere noodzakelijkheden om je werk naar behoren uit te voeren behoren uiteraard ook bij jouw functie.

VOEL JIJ JE GEROEPEN OM ONS TEAM TE VERSTERKEN EN JE CARRIÈRE EEN BOOST TE GEVEN?

Reageer dan met een motiverend schrijven naar:

Of neem tijdens kantooruren contact op met Dhr Ray Denessen via:

info@dendoor.eu

+31 (0)6 27 17 92 42

r.denessen@dendoor.eu