

Account Manager Industriële vloeren

Steentapijt-, troffel- en gietvloeren



Regio: Nederland, provincies Antwerpen en Limburg

Intro

Strakke, elegante maar ook duurzame vloeren vormen voor particulieren en bedrijven letterlijk de basis om op te leven of te werken. Ze moeten dan ook van een uitstekende kwaliteit zijn. Om dit te realiseren heeft Sidec gespecialiseerde harsen en granulaten die in de juiste combinatie een unieke vloer opleveren. Sidec verbindt zich ertoe om alleen te werken met materialen van de hoogste kwaliteit en haar productieprocessen te laten beantwoorden aan de hoogste norm wat betreft kwaliteit, veiligheid en milieuvriendelijkheid. Om haar klanten te helpen succesvoller te zijn in deze groeiende markt zoeken we een m/v.

De functie

- Ruim 70 % van je tijd, bezoek je als vertegenwoordiger je **bestaande klanten** om de samenwerking verder uit te bouwen en de relatie te versterken.
- De andere 30 % prospecteer je **nieuwe klanten** en overtuig je hen van de vele voordelen van het concept van Sidec.
- Je rapporteert dagelijks je sales activiteiten rechtstreeks aan de zaakvoerder, die je sales manager zal zijn. Dit via het CRM-systeem. Wekelijks bespreek je dit tijdens een sales meeting.

Klanten die jij als accountmanager gaat overtuigen zijn:

- Kleine en middelgrote bedrijven die steentapijt-, troffel-, of gietvloeren plaatsen
- Grotere bedrijven gespecialiseerd in het plaatsen van industriële vloeren
- Studie- en architectenbureaus, als voorschrijver vormen ze een belangrijke schakel in de keten.
- Ook tuinaannemers, waarbij je hen overtuigt van de innovatieve Terradec systeemvloer.

Jouw profiel

- Je bent sterk in actief luisteren en het **overtuigen** van mensen, m.a.w. je bent een doeltreffende verkoper.
- Je houdt van zowel **hunting** als **farming** en vormt zo de combinatie voor ideale accountmanager.
- Vanuit je bachelor denk- en werkniveau kan je snel de nodige productkennis opdoen.
- Kennis van of affiniteit met (sales in) de bouw sector is een voordeel.
- Je woont op een strategisch interessante plaats om in de regio te verkopen.

Wat mag je verwachten van Sidec?

- Je start met een eerste intense **opleiding** om vertrouwd te raken met de unieke aanpak en producten van Sidec.
- Sidec is een bedrijf in **volle expansie** dat vooruit wilt, jij kan daar als accountmanager aan bijdragen!
- Mogelijkheid om **jezelf** verder te **ontwikkelen** en mee te bouwen aan een succesverhaal!
- Een stimulerend salaris met **bonuspakket** samen met andere extralegale voordelen zoals **bedrijfswagen**, laptop, gsm en onkostenvergoeding.
- Een **flexibele werkomgeving** waar ruimte is voor zelfstandigheid en thuiswerken.
- Hoewel je **zelfstandig** zal werken, heb je een geweldige binnendienst achter je staan om zo samen klantenrelaties te versterken en meer te verkopen

Enthousiast?

Ben je de uitverkoren persoon om mee te bouwen aan het succes van Sidec of heb je nog vragen over deze vacature? Mail dan jouw motivatie en CV naar sollicitaties@sidec.be, daar zal Maarten Borgers zo snel mogelijk aan de slag gaan met uw sollicitatie.