



## Accountmanager

### **Vetrotech Saint-Gobain International AG:**

We zijn al sinds 1980 producent van hoogwaardige veiligheidsbeglazing, denk hierbij aan brand-, kogel-, braak of zelfs explosiewering. We zijn wereldwijd in meer dan 65 landen actief met een sterk aandeel in Europa. Ons hoofdkantoor is gevestigd in Zwitserland. Vanuit 7 productielocaties op 3 verschillende continenten worden onze klanten op maat beleverd. Vanuit ons verkoopkantoor te Nederweert, zorgen we dagelijks met 20 collega's ervoor dat al onze klanten binnen de Benelux optimaal behartigd worden. Onze klantfocus kan echter nooit scherp genoeg zijn en daarom zijn we op zoek naar een extra collega die het team komt versterken!

## Accountmanager

Als accountmanager ben je de onmisbare schakel en het eerste aanspreekpunt voor onze klanten, waarbij je verantwoordelijk bent voor je eigen klantenbestand. Je weet hier slim en accuraat mee om te gaan zodat er een ware vertrouwensband ontstaat. Je zal je voornamelijk focussen op bestaande relaties, echter zal er absoluut ruimte zijn voor het creëren van nieuwe business. Je werkt nauw samen met de verkoop binnendienst en administratie, die samen met jou de driehoek vormen voor onze klanten.

Je takenpakket is divers. Zo ben je vaak bij de klanten om bijvoorbeeld presentaties en producttrainingen te geven. Daarnaast ben je bezig de projecten proactief op te volgen, waarvan je nieuw opgedane informatie direct in CRM registreert. Samen met je collega's bespreek je het strategische accountplan voor de korte- en middellange termijn, welke je presenteert aan de Sales Manager.

Je traject begint met een intensieve interne training waarbij we je klaarstomen met de nodige klant-, product-, en marktkennis. Je loopt mee met onze verschillende afdelingen om inzichtelijk te krijgen hoe wij te werk gaan. Ook hoort een bezoek aan onze productie en testlaboratorium tot het inwerktraject. Dit zorgt voor een goede basis waardoor jij vervolgens zelfverzekerd je eigen relaties gaat beheren.

Je profiel:

- HBO werk- en denkniveau
- Technische affiniteit is een must
- Communicatief sterk
- Nederlands en Engels zijn de voertalen, goede beheersing van Duits is een pré

Naast een mooi carrièrepad, fulltime dienstverband, leaseauto, 25 +13 vakantiedagen en overige toebehorende secundaire arbeidsvoorwaarden, word jij onderdeel van een klantgericht en betrokken team welke geen enkele uitdaging uit de weg gaat!

Spreekt je dit aan en zit proactiviteit, samenwerken en klantgerichtheid in jouw DNA? Stuur dan je CV met motivatie naar Ruud, te bereiken via: email: [ruud.vandersterren@saint-gobain.com](mailto:ruud.vandersterren@saint-gobain.com) of telefonisch: 06-1003 5432.

We horen graag van je!