



Heb jij de skills in huis die gericht zijn op het creëren van New Business en daarnaast het behouden en vergroten van het rendement bij bestaande klanten? Dan zijn wij hét bedrijf waar jij alle mogelijkheden krijgt om jezelf verder te ontwikkelen.

CTEC, een Belgisch familiebedrijf met het hoofdkantoor in Olen, is op zoek naar een:

Ambitieuze accountmanager

Door internationale groei zijn wij momenteel op zoek naar een accountmanager voor het Randstedelijk gebied (Regio Noord en Zuid-Holland en Utrecht). (Potentiële) klanten met een reiningsprobleem zijn bij jou aan het juiste adres.

Waar staat CTEC voor?

Wij zijn producent van industriële reinigingsproducten en leverancier van straalmiddelen. Met een in-house productielijn maken wij uiterst kwalitatieve en innovatieve producten. CTEC heeft een uitgebreid assortiment aan ecologische producten afgestemd op de wensen van de klant, daarnaast is er ook de mogelijkheid voor ontwikkeling op maat voor (potentiële) klanten.

CTEC is voortgekomen uit Laborex. Laborex is al sinds 1960 een toonaangevende fabrikant van industriële reinigingsmachines. De accountmanagers van CTEC zijn eveneens belast met de verkoop van de standaard Laborex machines die vaak uit voorraad leverbaar zijn.

CTEC staat voor een complete maatwerkaanpak vanuit uitgebreide kennis en ervaring op het gebied van chemie en technologie.

Het profiel van een CTEC-accountmanager laat zich zo het best omschrijven:

- Je krijgt de vrijheid en verantwoordelijkheid om binnen jouw eigen Marktgebied mee te werken aan de verdere uitbouw van de positie CTEC op de Nederlandse markt;
- Je bent verantwoordelijk voor de acquisitie (new Business), conversie en retentie in het toegewezen gebied en je organiseert de commerciële acties en klantbezoeken;
- De offertes die je acquireert worden opgemaakt door het team "Sales Support" op het hoofdkantoor in België. Als accountmanager volg je de offertes op;
- Naast nieuwe klanten ben je ook verantwoordelijk voor het relatiemanagement met onze bestaande relaties;
- Je werkt met een CRM-systeem waarin targets en salesdoelstellingen centraal staan;
- Wekelijks rapporteer je op een overzichtelijke manier aan de salesmanager;
- Als Account Manager ben je dus 80% van je tijd bij (potentiële) klanten en 20% van je tijd op kantoor.



Gevraagde competenties en/of vaardigheden:

- De kandidaat die wij zoeken heeft bij voorkeur een afgeronde opleiding commerciële economie op bachelor niveau of een afgeronde commerciële MBO-opleiding inclusief een NIMA A en/of B sales opleiding. Daarnaast is enige kennis van onze branche een pré!
- Kandidaten met een vergelijkbare werkervaring in deze functie op MBO/HBO -niveau komen ook in aanmerking om op deze functie te solliciteren;
- Je bent competitief en resultaatgericht en doet er alles aan om in de behoefte en wensen van onze klanten te voorzien met onze kwaliteitsproducten;
- Je bent commercieel, analytisch en hebt een ondernemende houding;
- Je bent een echte "Hunter" en beschikt over een grote mate van timemanagement;
- Uiteraard beheers je de Nederlandse taal en de Engelse taal in woord en geschrift;
- Je bent woonachtig in de regio Utrecht, Amsterdam of Rotterdam.

Wat hebben wij te bieden:

CTEC biedt je een afwisselende en boeiende functie in een sterk groeiende onderneming. Je komt terecht in een organisatie waar een aangename en familiale sfeer heerst. Naast een gedegen introductie door de salesmanager in Nederland zal je in de eerste weken ook ervaring opdoen in onze fabrieken in België. Na deze inwerkperiode staat niets je meer in de weg om je eigen gebied te bewerken om nieuwe en bestaande klanten te bezoeken en onze producten te verkopen.

Je hebt primair vier dagen om onze klanten te bezoeken en werkt één dag vanuit ons kantoor in Nederland om samen met de salesmanager je vorderingen te monitoren en andere administratieve zaken te verrichten.

Naast een geweldige uitdagende job in een innovatief bedrijf, bieden wij een competitief salarispakket met beloningssysteem, leaseauto, laptop en gsm.

Spreekt deze vacature van accountmanager je aan en denk jij degene te zijn die past in deze functie?

Stuur dan je cv en motivatiebrief voor 18 mei a.s. naar het volgende emailadres:

gilbert@delaatkenniscentrum.nl

Een assessment maakt onderdeel uit van de selectieprocedure. Bij eventuele vragen over de functie kunt u contact opnemen met Gilbert de Laat, gilbert@delaatkenniscentrum.nl

De Laat Kenniscentrum is aangesteld als bureau voor de werving en selectie van deze functie.

(Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld)