

Accountmanager Industriële ICT

Ligt jouw kracht bij communicatie en heb jij voldoende kennis en passie voor (industriële) ICT oplossingen, zonder de commercie uit het oog te verliezen?

Modelec Data-Industrie is dé specialist in oplossingen voor industriële ICT. Door goede vraagtechnieken, een passend advies en support, weten zij succesvol klanten voor de lange termijn aan zich te binden. Hierbij kan je denken aan industriële ICT uitdagingen in de Transport, Beveiliging, Utiliteit&Energie, Maritieme sector en Industriële Automatisering. Binnen de organisatie vult iedereen elkaar aan en maken ze gebruik van elkaars kracht. Ligt jouw kracht bij commerciële communicatie en heb jij voldoende kennis van en passie voor industriële ICT oplossingen? Solliciteer dan snel!

Wat ga je doen?

Als Accountmanager Industriële ICT ben je commercieel ingesteld en heb je voldoende technische kennis van ICT netwerkoplossingen om de klanten deskundig advies te geven. Weet jij de klantvraag in kaart te brengen en hier (eventueel in samenwerking met jouw technische collega's) een passende oplossing voor te bedenken, zonder het commercieel belang uit het oog te verliezen? In deze functie ga jij;

- Leren, leren en nog eens leren. Door de vele mogelijkheden die er zijn raak je in deze functie nooit uitgeleerd!
- Klanten geef je een deskundig advies bij de meest ingewikkelde projecten die zij tegenkomen in hun organisatie
- Onderhouden van bestaande klantrelaties, je weet wat er speelt en wanneer er zich een commerciële kans voordoet
- Onderzoeken van kansen op de markt, wat zijn de nieuwe ontwikkelingen? Wat speelt er onder je klanten? Jij weet het allemaal en koppelt dit intern terug naar je collega's

Wat neem je mee?

In deze functie ben je gemiddeld drie dagen in de week bij klanten en werk je twee dagen op kantoor. De dagen dat je op kantoor bent heb je dan ook hard nodig om de informatie van jouw bezoeken te verwerken en te bespreken in het team. Om de klanten (en hun projecten) goed te leren kennen is het dan ook erg belangrijk dat je regelmatig bij de klant bent en een sparringpartner op niveau bent. Daarnaast ben jij;

- Een relatiebeheerder pur sang, je gaat voor de inhoud en krijgt er een kick van om mensen te adviseren
- Ervaring met consultative selling, in welke branche dit is, dat maakt ons niet uit
- Werkervaring met / kennis van (industriële) ICT netwerkoplossingen is een pré
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en de Engelse taal
- In je werk ben je proactief, gemotiveerd en leergierig
- Zeker niet onbelangrijk, je hebt geduld. De trajecten met klanten kunnen maanden duren voordat er een concreet resultaat uit volgt maar jou verliest het resultaat niet uit het oog



Wat krijg je er voor terug?

Een fulltime uitdagende baan binnen een groeiende en stabiele organisatie met een hecht en informeel team waar geen enkele dag hetzelfde is. Natuurlijk krijg je ook:

- Uitstekende arbeidsvoorwaarden en uitzicht op een vast dienstverband
- Om je werk overal goed te kunnen doen krijg je een auto, laptop en telefoon van de zaak
- Tijd om jezelf te ontwikkelen, het volledig ingewerkt zijn in de branche en functie kan meer dan één jaar duren
- Om een goede sparringpartner voor de klanten te zijn zal je veel moeten leren, daarom krijg je trainingen en opleidingen om je te ontwikkelen
- Eigen inbreng in welke branche en klantengroep je gaat bewerken
- Ruimte om jezelf te laten zien, pro activiteit wordt zeer gewaardeerd en gestimuleerd

Standplaats

Ede

Vacaturenummer

O200080

Ben jij de kandidaat die wij zoeken?

Deze vacature is exclusief in behandeling bij MAVEIN. MAVEIN is dé specialist op het gebied van Inside Sales en Marketing vacatures (tijdelijk én vast) in Gelderland.

Herken jij jezelf in deze vacature? Solliciteer nu!

Voor meer informatie kun je contact opnemen met Kai Aalberts, Accountmanager.
Telefoon 026 – 35 101 99 / 06 – 83 801 380 (ook buiten kantoortijden).

Kijk op www.mavein.com voor meer informatie.

Wil je met ons kennismaken zonder dat je daar vrij voor hoeft te nemen? Kom dan solliciteren in je eigen tijd én zonder afspraak. Iedere 1e donderdag van de maand Koopavond van 17:30 tot 19:00