



Accountmanager Vlaanderen België M/V

Als Accountmanager bij Einhell bezoek je voor de merken Einhell en kwb de bouwmarkten en zelfstandige speciaalzaken op vestigingsniveau. Je bezoekt bestaande relaties op regelmatige basis en zorgt via acquisitie voor nieuwe relaties. Op deze manier breng jij met jouw commerciële slagkracht de omzet en het marktaandeel van Einhell naar een hoger niveau. Je werkgebied is Vlaanderen.

Paul Rebergen, Managing Director Benelux:

“Ben jij die ambitieuze en energieke Accountmanager en vertaal jij de klant- en marktbehoeften naar een lokale verkoopstrategie? Lees dan snel verder”

Wat ga jij doen als Accountmanager bij Einhell?

- Als Accountmanager ga jij de bouwmarkten, zelfstandige DIY, tuin en professional relaties bezoeken op vestigingsniveau.
- Je vertegenwoordigt de merken Einhell en kwb.
- Je onderhoudt bestaande relaties en bouwt deze relaties verder uit. Daarnaast bestaat een deel van je werkzaamheden uit acquisitie voor het werven van nieuwe relaties.
- Je geeft technisch advies en verzorgt trainingen over de producten.
- Je realiseert je gestelde commerciële doelen per klant.
- Je bent verantwoordelijk voor het plannen van je eigen agenda.
- Vanuit de binnendienst word je ondersteund en werk je nauw samen met het team in Breda.
- Je rapporteert direct aan de Business Development Manager België.

Wat neem jij mee als Accountmanager?

- Je hebt bachelor werk- en denkniveau.
- Je hebt minimaal 5 jaar werkervaring in een soortgelijke commerciële functie.
- Een netwerk binnen de tuinentra en speciaalzaken is een pré.
- Je hebt kennis van CRM-systemen.
- De Nederlandse, Franse en Engelse taal beheers je in woord en geschrift.
- Je bent woonachtig in Vlaanderen.

Hierin herken jij jezelf

- Je bent een échte pionier, eenquisiteur en een zelfstarter.
- Een uitdaging ga je niet uit de weg en je weet nieuwe deuren te openen.
- Je bent communicatief en commercieel sterk en werkt klantgericht.
- Je kunt schakelen op verschillende niveaus en kunt goed zelfstandig werken.
- Je houdt van planmatig werken en je bent doelgericht.

Arbeidsvoorwaarden

Wat jij van Einhell kan verwachten?

- Je komt te werken in een zeer snelgroeiende, jonge en ambitieuze internationale organisatie. Een organisatie waar kwaliteit en innovatie op nummer 1 staat. Dit wordt bevestigd door de samenwerkingsverbanden als tool expert partner van onder andere Bayern Munchen en het Mercedes AMG PETRONAS Formule 1 team.
- Je komt in België terecht in een hardwerkend, loyaal en hecht team met gepassioneerde collega's die er al langere tijd werken.
- Je hebt de kans om mee te bouwen aan één van de snelst groeiende merken binnen de gereedschappen en tuin wereld.
- Uitstekende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden zoals een laptop, telefoon, bonus en auto van de zaak.

Sinds de oprichting in 1964 is Einhell zich blijven ontwikkelen, zich altijd bewust van waar het is begonnen. Van Hans Einhell GmbH, gevestigd in Landau an der Isar, groeide het bedrijf uit tot een internationaal bedrijf. Het hoofdkantoor, dat nu Einhell wordt genoemd, is nog steeds gevestigd te Landau an der Isar. Met een productielocatie in Spanje zette het bedrijf in 1968 de eerste stap naar internationalisering.

Inmiddels telt Einhell ruim 2.000 medewerkers in meer dan 49 landen over de hele wereld. De producten van het bedrijf worden in meer dan 99 landen verkocht. Nieuwe afzetgebieden op weg naar een wereldwijde onderneming bevinden zich al in het vizier van Einhell en zullen in de komende jaren worden geïmplementeerd.

Voor de Benelux regio werken we vanuit ons kantoor te Breda (Nederland).

Reageren op deze vacature kan via het volgende mailadres: paul.rebergen@einhell.com