

Ervaren Accountmanager (fulltime)

Rijvers Weert, een toeleverancier voor (inter)nationale meubel- en projectindustrie, is op zoek naar een ervaren proactieve relatiebeheerder voor marktwerking van zowel de Nederlandse als Duitse markt, die zowel operationeel als strategisch het verschil kan maken.

Rijvers Weert B.V. is een veelgevraagd industrieel toeleverancier voor de (inter)nationale meubel- en projectindustrie. Onze onderneming is gespecialiseerd in de productie van maatpanelen en meubelen vervaardigd uit volkunststof platen, gemelamineerde spaanplaten en MDF.

De expertise van Rijvers op het gebied van bewerking van plaatmaterialen staat in veel bedrijfssectoren hoog aangeschreven. Voor elke branche waar plaatmaterialen worden ingezet kan het bedrijf volledig afgewerkte producten en onderdelen leveren.

Naast het veredelen van plaatmaterialen, beschikt Rijvers over de ervaring, vakkennis en machines om haar klanten toegevoegde waarde te bieden op het vlak van engineering en innovatieve projecten, waarbij de nadruk ligt op maatwerk en turnkey-projecten. Om deze expertise verder uit te bouwen en haar ambities waar te kunnen maken, zijn we per direct op zoek naar een:

Ervaren Accountmanager (fulltime)

Als accountmanager ben je verantwoordelijk voor de verkoop van onze producten en diensten in de breedste zin van het woord. Enerzijds ben je voor klanten en prospects eerste aanspreekpunt. Je boort nieuwe markten aan om nieuwe prospects en klanten aan je te binden, en je begeleidt klanten van offerte tot levering. Bij je werkzaamheden is klanttevredenheid altijd het sleutelwoord.

Anderzijds ben je intern aanspreekpunt voor medewerkers van de verkoop binnendienst, het bedrijfsbureau en andere interne afdelingen. Je bespreekt dagelijks de voortgang, en bent in staat een strategische bijdrage te leveren om het verkoopproces verder te stroomlijnen.

Taken en verantwoordelijkheden:

- Het proactief onderhouden van contact met bestaande en potentiële klanten;
- Sleutelfiguur bij communicatie tussen klanten en interne organisatie;
- Regisseur in het proces van aanvraag tot levering, in staat om zowel de wensen van de klant als de belangen van de organisatie in het juiste perspectief te plaatsen;
- Controleren en bespreken van uitkomsten van calculaties, opstellen en uitbrengen van offertes;
- Verslaglegging van alle verkoopactiviteiten in ons ERP systeem.

Functie-eisen

Voor deze functie zijn wij op zoek naar kandidaten met het volgende profiel:

- Minimaal HBO-niveau, aangevuld met 5 tot 10 jaar relevante commerciële werkervaring;
- Productkennis en ervaring in de meubelindustrie en interieurbouw is een pré;
- Bij voorkeur beschikking over een netwerk voor het behalen van commercieel succes;
- In staat om strategisch bij te dragen aan procesverbetering en –optimalisatie.
- Uitstekende kennis van de Duitse taal. Goede kennis van Engelse taal is een pré;
- Een flexibele, proactieve instelling, geen 9 tot 5 mentaliteit;

Geboden

Rijvers Weert is een internationaal georiënteerd bedrijf wat momenteel in een transitie zit van een familiebedrijf naar een full-service partner voor complexe (turnkey) projecten. Als accountmanager heb je de mogelijkheid een essentiële bijdrage te leveren aan het vergroten van de marktpositie van een ambitieus bedrijf, en mee te werken aan de optimalisatie van het verkoopproces en relatiebeheer. De salariering van de functie geschiedt volgens de CAO voor de Meubelindustrie en Meubileringsbedrijven. Ook de secundaire arbeidsvoorwaarden zijn marktconform.

Interesse?

Primatch HR Groep ondersteunt Rijvers Weert bij de werving en selectie van deze vacature, contactpersoon van primatch is Rob Loose. Ben je geïnteresseerd in deze functie, stuur dan je CV en uitgebreide motivatie naar r.loose@primatch.nl. voor meer informatie over deze vacature of de bijbehorende procedure kan je contact opnemen met Rob via telefoonnummer 013 – 5 325 125.

Een assessment kan deel uitmaken van de procedure.