



Functiebeschrijving

Accountmanager binnen en buitendienst V/M

Het ultiem gestelde doel van de functie

De Accountmanager zorgt voor binnenkomst van orders voor goederen van klanten.

Haar/zijn plaats in de organisatie

De Accountmanager voert zijn werkzaamheden uit in direct overleg met de Officemanager.

Haar/Zijn hoofdtaken

Offertes

- Het Inventariseren van de wensen van de klant, hetzij telefonisch, hetzij op locatie.
- Het opstellen van offertes en het nabellen hiervan.
- Het toezien op het proces van uitvoering van de offerte in overleg met de servicemonteurs en de officemanager.
- De klant na afronding van de werkzaamheden begeleiden, hetzij telefonisch, hetzij door langs te gaan op locatie. (aftersales)

Relatiebeheer

- De bestaande klantcontacten onderhouden.
- Het werven van verse clientèle door een pro-actieve positieve benadering.

Acquisitie

- Het zoeken naar mogelijkheden om samen met cliënten nieuwe projecten binnen te halen.
- Het zoeken naar mogelijkheden op de markt om de organisatie beter te profileren en overleg hierover met directie te voeren.
- Het organiseren van z.g.dealerseminars.

Reguliere verkoop

- Het aannemen van bestellingen van cliënten dan wel telefonisch, dan wel via email.
- Het adviseren van de re-sellers met betrekking tot de mogelijkheden met onze systemen.
- Het begeleiden waar nodig voor een juiste afhandeling van de geplaatste orders.
- Het op juiste wijze communiceren naar verantwoordelijken inzake de verkochte orders, wat weer leidt tot de juiste afhandeling van de bestellingen.



Vervolg functiebeschrijving

Verkoper binnen en buitendienst V/M

Haar/zijn Verantwoordelijkheden

De Accountmanager is verantwoordelijk voor het gehele offerte traject: van prospect tot nazorg. Hij/zij genereert extra omzet door middel van verkoopadviezen bij verkoop alsmede bij acquisitie.

De Accountmanager signaleert op positieve wijze aan betrokkenen en aan directie indien collega's zich niet aan zijn of haar taken zoals omschreven in de functiebeschrijving houden om tot een soepel lopend teamverband te komen.

De aan de functie gestelde eisen

U heeft een duidelijke pré voor deze job als u de gevraagde specialistische en commerciële werkzaamheden al met succes verricht heeft in het recente verleden.

U bent in het bezit van goede communicatieve vaardigheden.

U bent in het bezit van de nodige overtuigingskracht.

Een eventueel genoten opleiding in de verkoop is een pré.

U heeft een representatief voorkomen.

Een correcte verklaring omtrent het gedrag is een vereiste.

Voldoet u aan al het bovenstaande ?

Mail dan snel uw sollicitatie met CV en foto naar:
administratie@pbelectronics.nl