

ACCOUNT MANAGER



A mattress like no other

📍 België

🕒 32 - 38 uur

WERKZAAMHEDEN

- Verantwoordelijk voor realisatie van de gebudgetteerde omzet voor de toegewezen accounts.
- Het opbouwen van relaties met de dealers in je rayon die gebaseerd zijn op vertrouwen, professionaliteit en optimale ondersteuning. Met maximale aandacht en 'gun factor' voor onze merken als resultaat.
- Initiëren van omzet verhogende verkoopactiviteiten bij de dealer.
- Verantwoordelijk voor de periodieke voortgangsrapportage van de toegewezen accounts.
- Eerste aanspreekpunt voor niet order gerelateerde vragen van de dealer.
- Draagt zorg voor het op de juiste plek in de organisatie neerleggen van dealervragen.
- Bewaking van de voortgang en uitvoering van afgesproken actiepunten per dealer.
- Verantwoordelijk voor beheren & aanvullen van contactgegevens van bestaande relaties.
- Verwoord signalen uit de markt t.a.v. nieuwe producten, afzetkanalen & acties naar het bedrijf.
- Leggen van nieuwe contacten als alternatief voor niet functionerende dealers dan wel uitbreiding van het dealernetwerk binnen het toegewezen werkgebied.
- Je staat in voor het trainen en begeleiden van (nieuw) verkooppersoneel bij je dealers op de werkvloer, zodanig dat de gebudgetteerde omzet per account wordt gerealiseerd.

WAT BIEDEN WIJ?

- Dienstverband o.b.v. 32 - 38 uur per week
- Salaris o.b.v. leeftijd, ervaring en opleiding
- Bonusregeling
- Groepsverzekering
- Auto, laptop en telefoon

OVER DE FUNCTIE

- Om de verdere groei te realiseren zijn wij op zoek naar een enthousiaste, gedreven Accountmanager voor West-België (Oost en West Vlaanderen, Henegouwen en Waals Brabant).
- Heb jij de passie in het verlenen van een hoge service richting klanten zowel face-to-face, telefonisch als per mail en met het werken met een kwalitatief hoogstaand product?
- Leg je gemakkelijk contact met mensen en kun jij met je overtuigingskracht mensen over de streep trekken?
- Wil jij graag aan de slag om de verkoop een boost te geven? Dan ben jij de nieuwe collega die wij zoeken!

WAT ZOEKEN WIJ?

- Door opleiding of werkervaring verkregen HBO denk- en werkniveau.
- Minimaal 3 jaar werkervaring binnen sales.
- Aantoonbare verkoopresultaten.
- Taak- en resultaatgerichte, open en eerlijke zelfstarter met verantwoordingsbesef en ambitie.
- Ervaring binnen retail is een must; je weet hoe een klant in de winkel denkt en handelt.
- Je weet hoe je mensen kunt driven, motiveren en sturen, en gaat niet voor de quick win.
- Je beschikt over een bijzondere dosis charisma, persoonlijkheid en gunfactor.
- Zeer goede kennis van het Nederlands en het Frans
- Geen 9 tot 5 mentaliteit; flexibel inzetbaar, ook in de weekenden

ENTHOUSIAST GEWORDEN?
STUUR JE CV EN MOTIVATIE NAAR: WERKEN@TEMPUR.NL