

VACATURE

Account Manager Stroomverdeling



Account Manager Stroomverdeling

Wil jij werken bij een toonaangevende marktleider in een functie waarin jij jouw ondernemende kwaliteiten kwijt kan?

Met Rittal ga je een langetermijnrelatie aan. Of je nu klant, gebruiker of collega bent: wij geloven in de lange termijn. Dat is precies jouw uitdaging: het duurzaam uitbouwen van onze goede samenwerking met onze bestaande relaties en het aanbrengen van nieuwe relaties, om zo ons marktaandeel te vergroten.

Door jouw netwerk en commerciële skills ben jij niet alleen in staat om relaties te beheren maar ook om nieuwe relaties te ontwikkelen. Vanuit jouw kennis en ervaring met de paneelbouw en stroomverdeelsystemen voor laagspanningsinstallaties, weet jij moeiteloos de verbinding te leggen tussen de markt, klanten, prospects en onze hoogwaardige en innovatieve oplossingen.

Jouw uitdaging

Jouw uitdaging is helder: samen met onze relaties groeien in marktaandeel, omzet en rendement met behulp van onze toonaangevende producten en diensten op het gebied van stroomverdeling. Je bezoekt dagelijks klanten en prospects en fungeert als spin in het web.

Je analyseert de markt en geeft gevraagd en ongevraagd advies aan klanten en prospects over hoe zij met Rittal-producten snel en met hoge kwaliteit Rittal verdelers kunnen bouwen. Dit doe je bijvoorbeeld door het bieden van technische ondersteuning in offertetrajecten en projecten of het (laten) geven van (product)trainingen op locatie of in één van onze Technologie- en trainingscentra in Reeuwijk, Zevenaar of Waalre. Naast het actief werken aan omzetverhoging, volg je nauwgezet de marktontwikkelingen en denk je actief mee op het gebied van productinnovaties en acties.

Bij vraagstukken sta jij altijd klaar en onderneem je adequate actie om ervoor te zorgen dat problemen zo snel als mogelijk worden opgelost. Uiteraard koppel je open en eerlijk terug over ondernomen acties en resultaten.

Daarnaast houd je jezelf bezig met:

- het analyseren van diverse klantgegevens en projecten;
- het aanleveren van bezoekrapportages in ons CRM systeem;
- maken van telefonische afspraken op je vaste thuiswerkdag;
- het presenteren en opvolgen van offertes;
- het introduceren van acties en het zorg dragen voor een goede opvolging ervan;
- deelname aan beurzen.

Je rapporteert direct aan de Sales Manager Industrie.

Jouw kwaliteiten

Jij bent de expert op dit mooie vakgebied en draagt klanten gepassioneerd de juiste oplossing aan op basis van onze producten. Je bent initiatiefrijk en van nature gericht op het boeken van resultaten. Door je kennis van- en ervaring met stroomverdeel-systemen voor laagspanningsinstallaties en marktgericht denken weet je niet alleen de vertaling te maken van de techniek naar verschillende toepassingen, maar ook naar de unique buying reasons richting de markt.

Je voelt van nature goed aan waar behoeftes liggen en hoe jij ervoor kunt zorgen dat onze producten ook het meest verkocht worden. Als geen ander begrijp je dat luisteren en inventariseren van wensen en behoeften de basis vormen om tot een succesvolle relatie te

komen. Klanttevredenheid staat voor jou altijd centraal, in alles wat je doet. Natuurlijk kun je goed omgaan met de vrijheid en verantwoordelijkheid die deze baan biedt en beschik je niet over een 9 tot 5 mentaliteit. Ook beschik je over een gezonde dosis humor!

Verder vragen we:

- HBO werk- en denkniveau, bij voorkeur aangevuld met sales gerelateerde opleidingen zoals NIMA A/B Sales;
- dat je een achtergrond hebt in de elektrotechniek en ervaring met stroomverdeling;
- dat je beschikt over relevante werkervaring, bijvoorbeeld in de rol van account manager of sales manager binnen de industrie;
- dat je resultaatgericht bent en het prettig vindt om in een team te werken;
- een goede beheersing van de Duitse en Engelse taal in woord en geschrift;

Ons aanbod

Allereerst een professionele werkomgeving en zeer collegiale collega's met ruimte voor opleiding, persoonlijke ontwikkeling, initiatief en groei. Je werkt in een technisch innovatieve omgeving bij een financieel kerngezond bedrijf met een commerciële en informele werksfeer en een meer dan uitstekende reputatie. Wij bieden je een marktconform salaris, mede afhankelijk van je kennis en ervaring.

Naast de mogelijkheid op een vast dienstverband, bieden we je uitstekende arbeidsvoorwaarden.

Hierbij kun je denken aan:

- 8% vakantiegeld;
- aantrekkelijke bonusregeling;
- 28 vakantiedagen & 4,5 ATV dagen;
- pensioenregeling met 60% werkgeversbijdrage;
- auto van de zaak, iPhone, iPad en een laptop.

Een echte “Great Place to Work®”

We zijn trots op het feit dat we verkozen zijn tot “Great Place to Work®”. Dat vind je terug in het feit dat er veel ruimte is voor persoonlijke groei en ontwikkeling en dat lange dienstverbanden meer regelmaat dan uitzondering zijn. Ben jij klaar om je loopbaan te starten bij een organisatie waar jij de ruimte krijgt om het verschil te maken? Dan zorgen wij voor alle andere ingrediënten.

Wil je kennismaken of meer weten? Je bent van harte welkom!

Voor functie-inhoudelijke informatie neem je gerust contact op met Marc Zweers, Recruiter. Via 06-28171346 zal hij je graag uitleggen wat de functie inhoudt en hoe het is om je loopbaan te starten bij Rittal. Je sollicitatie kun je sturen naar mzweers@rittal.nl.

Rittal hanteert bij de sollicitatieprocedure een screeningsbeleid. Dit houdt in dat we graag je originele diploma's en een identiteitsbewijs te zien krijgen. Een assessment is een vast onderdeel van onze selectieprocedure.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

