

EMKA Benelux is de dochter van het Duitse bedrijf EMKA, www.emka.com. EMKA is marktleider en vertegenwoordigt en biedt wereldwijd totaaloplossingen in sluitsystemen voor de industrie. Onze ruime ervaring met op maat gemaakte ontwerpen zijn ontwikkeld op basis van specifieke eisen van de klant. Ze zijn een aanvulling op ons complete gamma van producten voor standaard toepassingen.

Onze wereldwijd vertegenwoordigde verkoop-, marketing- en engineeringteams bieden technische oplossingen met geavanceerde producten en middelen die aan zowel lokale als mondiale eisen tegemoet komen. Het **EMKA Benelux**-team telt 20 enthousiaste professionals, waaronder 4 accountmanagers in Nederland en België.

We gaan voor alle mogelijkheden en kansen. Om ons team te versterken zijn wij op zoek naar een (m/v):

Account Manager B2B voor heel België en Luxemburg

De Uitdaging:

- Je staat in voor het autonoom commercieel beheer in heel België van hoofdzakelijk bestaande klanten, met de nadruk op het Nederlandstalig deel;
- Je realiseert de ambitieuze verkoopobjectieven;
- Je zorgt voor een maximale klantentevredenheid;
- Je bent bereid om je te verdiepen in de producten en markten van EMKA;
- Je onderhoudt goede relaties met het EMKA-Benelux team;
- Je zorgt voor een correcte administratie en rapportering.

Jouw Profiel:

- Sterke verkoopskills met minimaal 3 jaar ervaring in een B2B omgeving;
- Je weet hoe een commercieel gesprek op te bouwen en de klant er maximaal in te betrekken;
- Autonoom werken trekt jou aan;
- Enthousiaste persoonlijkheid;
- Affiniteit met techniek;
- Fulltime beschikbaar;
- In het bezit van een geldig rijbewijs B;
- Bekend met MS-office, nieuwe ondersteunende systemen neem je gemakkelijk in je op;
- Uitstekende beheersing van het Nederlands in woord en geschrift;
- Flinke dosis discipline, zelfsturing én enthousiasme;
- Minimaal Bachelor denk- en werkniveau;
- Perfecte kennis van het Nederlands, goede kennis van het Frans;
- Je woont centraal om alvast de driehoek Antwerpen-Brussel-Gent goed te kunnen bedienen.

Dit bieden wij je:

- Prima werksfeer, geweldige collega's;
- Erg goede ondersteuning bij je opstart, waaronder een gedegen opleiding in Nederland en Duitsland;
- Prestatiegedreven salaris met vast en variabel deel;
- Goede pensioenregeling;
- Voldoende ruimte voor persoonlijke ontwikkeling;
- Ruimte voor jouw ideeën en inbreng;
- Een firmawagen;
- Een telefoon/laptop en iPad;
- Een sterk groeiend bedrijf met alleen al in Veghel een voorraad ter waarde van meer dan 1 mio Euro.

Reageer nu:

Hebben we je interesse gewekt? Solliciteer dan nu via info@toltecah.be. Verras ons! Wat wij graag van je willen zien, is jouw salestalent. Dus presenteer jezelf zo goed mogelijk. In de selectieprocedure wordt gebruik gemaakt van meereisdagen. Het is van belang dat je hiervoor beschikbaar bent.

Meer weten?

Vragen over de functie? Neem contact op met Herman Heymans, bereikbaar via 0475 781 699.