Accountmanager

Bouw mee aan langdurige klantrelaties en het verdere succes van Kamps de Wild BV. Je krijgt vrijheid, verantwoordelijkheid en verkoopt sterke merken. Sluit het verkopen van prachtige landbouwmachines aan bij jouw passie? Dan komen wij graag in contact met jou! Voor onze vestiging in Valkenburg (Limburg) zoeken wij ter uitbreiding van ons team een

Accountmanager

Wat ga je doen?
Als accountmanager vergroot je het marktaandeel in jouw regio van onder andere de merken AMAZONE en CLAAS. Je bezoekt klanten op hun bedrijf, loopt samen door de schuur en ziet waar machines efficiënter en toekomstbestendiger kunnen. Je verkoopt geen standaardproduct, maar een oplossing op maat die past bij grondsoort, planning en bedrijfsvoering.
Je bouwt voort op een bestaande klantenportefeuille en breidt die actief uit. Veel prospects kennen het bedrijf of de merken al, maar jij zorgt dat ze ook daadwerkelijk klant worden. Je plant zelf je afspraken, geeft demonstraties en vertaalt technische mogelijkheden naar concrete meerwaarde.
Offertes en orders leg je zorgvuldig vast. Je bewaakt marges, stemt inruil af met de used manager en schakelt met werkplaats, productspecialisten en aftersales om afspraken waar te maken.
Je werkt zelfstandig in je regio, met wekelijkse afstemming met sales en aftersales. Je wordt beoordeeld op resultaat: omzetgroei, marktaandeel en klantrelaties.

Wie zijn wij?
Kamps de Wild BV is één van Nederlands belangrijkste distributeurs van landbouwmachines. Wij staan sinds 1919 voor kennis en passie van en voor de landbouwtechniek en importeren op exclusieve basis onder andere de merken CLAAS en AMAZONE. We zijn een moderne distributeur, die efficiënte distributie combineert met maximale ondersteuning van onze dealers en eindgebruikers. Ons goed getrainde en enthousiaste team in Valkenburg kent de lokale klant en zijn speciale wensen goed.
Kamps de Wild BV maakt onderdeel uit van Royal Reesink.

Wat bieden we jou?
•Competitief salaris;
•Aantrekkelijk bonussysteem als jij je targets haalt;
•25 vakantie- en 13 ATV dagen;
•Een leaseauto, IPhone, IPad en laptop;
•Veel vrijheid en zelfstandigheid om te bepalen waar je werkt en hoe je agenda er uitziet;
•Veel merk gerelateerde cursussen;
•Werken met topmerken in de landbouwmechanisatie.

Wij vragen
•Affiniteit met de agrarische sector;
•Basiskennis van techniek om complexe machines te verkopen;
•Passie om doelen en targets te behalen;

•Jij kan makkelijk nieuwe zakelijke contacten leggen en ziet commerciële mogelijkheden.

Interesse?
Solliciteer direct via de sollicitatiebutton. We zien graag jouw motivatiebrief en CV tegemoet! Wil je meer weten? Neem gerust contact op met Peter van de Merwe via 06-49406482.