

Account Manager Tennant Oost- & West-Vlaanderen

Tennant is actief binnen verschillende sectoren (industrie, retail, schoonmaakbedrijven, parkings, publieke instellingen, enz.) met elk zijn specifieke wensen, eisen, wetgevingen en prioriteiten. Door onze jarenlange ervaring en expertise kunnen we onze klanten assisteren bij het vinden van een oplossing op maat.

Door onze groeiende activiteiten zijn we voor ons Tennant Sales Team op zoek naar een enthousiaste en gedreven accountmanager.

Ben je een geboren sales talent? Dan is deze job zeker iets voor jou!

Als senior accountmanager zorg je voor de realisatie van het verkoopplan door het werven en behouden van klanten en het opbouwen en versterken van relaties om commerciële doelstellingen te realiseren.

Wat ga je doen:

- **Accountplanning:** ontwikkelen van strategieën om de behoeften van de klant te begrijpen en deze te koppelen aan de producten en diensten van Tennant/Motrac, en je klantenportefeuille uit te breiden.
- **Relatiebeheer:** onderhouden van contact met klanten om de relatie te versterken en ervoor te zorgen dat aan hun behoeften wordt voldaan.
- **Verkoop:** door middel van opgebouwde ervaring en expertise van onze producten en diensten, bied je totaaloplossingen aan bestaande en nieuwe klanten en identificeer je telkens nieuwe kansen.
- **Probleemoplossing:** als eerste aanspreekpunt voor klanten werk je samen met onze collega's van service en sales back office om problemen of klachten op te lossen.
- **Analyse:** in een constante evoluerende markt analyseer je de verkoop- en marketinggegevens om de activiteiten van klanten te volgen en ons marktaandeel te laten groeien.
- **Administratie:** bijhouden van een gedegen administratie in salesforce: offertes, voorbereiden van tenders, bezoeken, klantenbestand up-to-date houden en rapportages.

Wat zijn jouw troeven:

- Een **sterke netwerker**, zowel intern als extern, met een **vlotte communicatiestijl**. Als een kameleon pas je je aan de verschillende gesprekspartners en doelgroepen aan.
- De **eerste stappen binnen sales** zijn reeds gezet en het is tijd voor the next step in je carrière. Wij bieden jou de nodige doorgroeimogelijkheden.
- Technische productkennis schrikt je niet af. In tegendeel, jij maakt je deze eigen en zet deze snel om in oplossingsgerichte, commerciële voorstellen.
- **Targets geven jou die extra boost** om te zorgen dat je jezelf constant blijft challengen.
- Als **teamplayer** til je anderen mee naar een hoger niveau.
- Je bent **analytisch en organisatorisch** ingesteld.
- **Coachen en leiden** zorgen ervoor dat jij de extra mile zet.
- Met een **hands-on mentaliteit** ben je pro-actief, doel- en resultaatgericht, stressbestendig en accuraat.
- Talenknobbel? Je kan je zeer goed uitdrukken in het **Nederlands, Frans** en Engels.
- Bachelor of Masterwerk- en denkniveau, bij voorkeur met een commerciële insteek. Of gelijkwaardig door ervaring.
- Voor de vele verplaatsingen ben je in het bezit van een **rijbewijs B** en ben je het liefst woonachtig in Oost- of West-Vlaanderen.

Wat bieden wij jou aan:

Motrac biedt jou een job waarbij autonomie centraal staat en je een team achter je hebt om jouw doelstellingen te realiseren.

Onze producten behoren tot de top en we bieden je dan ook de beste ondersteuning om ook een 'top service' te leveren.

Daarnaast geniet je van een mooi salarispakket aangevuld met extralegale voordelen, waaronder

een **bedrijfswagen**, **groeps- en hospitalisatieverzekering**, **maaltijdcheques**, **ADV-dagen**, enz.
Interesse?

Klik dan snel op onderstaande knop en solliciteer vandaag nog!