

Accountmanager

Je bent een verkoper in hart en nieren en hebt affiniteit met de landbouw. Wil jij meebouwen aan het verdere succes van onze organisatie door prachtige landbouwmachines te verkopen? En heb je hier al wat ervaring mee of wil je je eerste stappen als verkoper gaan zetten? Dan komen wij graag in contact met jou! Voor onze vestiging in Easterein zoeken wij een

Accountmanager

Wat ga je doen?

Als verkoper zorg jij ervoor dat onze klanten met de beste landbouwmachines werken. Van het eerste contact tot en met de aftersales ben jij het aanspreekpunt. Eerlijk is eerlijk, verkopen van de verschillende producten en merken is het belangrijkste. En natuurlijk het leukst om te doen! Verder:

- Naast regelmatig bijpraten met je bestaande relatienetwerk, verwerf je ook nieuwe klanten;
- Uiteraard adviseer je in het belang van de klant over toepassingsmogelijkheden van onze producten en merken;
- Wij hebben lange relaties met onze klanten en koesteren deze. Je staat continu in contact met je collega's, klanten en de markt;
- De gemaakte afspraken leg je vast en houd je bij.

Wie zijn wij?

Kamps de Wild Easterein is één van de belangrijkste dealers van landbouw en tuin & park machines in Friesland en al ruim 60 jaar een gewaardeerde partij voor onze klanten. Samen met collega vestiging Kamps de Wild in Tijnje adviseren en ondersteunen zij agrariërs met de bekende landbouwmechanisatie merken, zoals onder andere CLAAS, AMAZONE, BERGMANN en HOLMER. Met Kamps de Wild groentechniek biedt Kamps de Wild Easterein in Friesland een uitgebreid assortiment aan de beste groentechniek merken, denk aan TORO, Amazone, EGO, Eliet, RECO-E-Trac, Kubota, BOMAG, Stihl en DIBO.

Ons professionele en gemotiveerde team staat dagelijks vanuit de mooie vestiging in Easterein klaar voor onze klanten, om ze zo goed mogelijk te adviseren en ondersteunen bij hun bedrijfsvoering. Kamps de Wild BV is onderdeel van Royal Reesink.

Wat bieden we jou?

- Veel vrijheid en zelfstandigheid om te bepalen waar je werkt en hoe je agenda er uit ziet;
- Een goed marktconform salaris en secundaire arbeidsvoorwaarden zoals 25 vakantie- en 13 ATV dagen;
- Een leaseauto, telefoon, tablet en laptop;
- Veel merk gerelateerde cursussen;
- Ruimte om jezelf te ontwikkelen en kansen voor de toekomst.

Wij vragen

Je snapt uit ervaring wat onze klanten nodig hebben. Je legt makkelijk nieuwe zakelijke contacten en bent een commercieel talent waardoor je snel commerciële mogelijkheden ziet. Verder:

- Je hebt affiniteit met de agrarische sector;
- Je bent resultaatgericht en hierdoor behaal jij je verkoopdoelen;
- Omdat we werken met buitenlandse merken is het belangrijk dat je Engels en/of Duits kan spreken, lezen en schrijven.

Interesse?

Solliciteer direct via de sollicitatiebutton. We zien graag jouw motivatiebrief en CV tegemoet! Wil je meer weten? Neem gerust contact op met Jorrit Postma via 06-30704478.