

Account Manager Limburg - Kempen

Ben jij een commercieel talent die energie krijgt van het opbouwen van klantrelaties en het behalen van resultaten? Heb je ervaring in sales en ben je klaar voor een uitdagende rol in een dynamische sector? Dan zoeken wij jou als onze nieuwe Accountmanager voor de regio Limburg & Kempen!

Als Account Manager zorg je voor de **realisatie van het verkoopplan door het werven en behouden van klanten**. Je bouwt sterke relaties op en versterkt deze om zo onze commerciële doelstellingen te behalen.

Wat ga je doen:

- Je **ontwikkelt strategieën om de behoeften van je klanten te begrijpen** en koppelt die aan de producten en diensten van Motrac. Zo breid je je klantenportefeuille verder uit.
- Je onderhoudt nauw contact met klanten om **sterke relaties op te bouwen** en zorgt ervoor dat hun noden steeds worden ingevuld.
- Met jouw opgebouwde ervaring en kennis van onze producten en diensten **bied je totaaloplossingen aan bestaande én nieuwe klanten**. Je identificeert ook voortdurend nieuwe opportuniteiten.
- Als eerste aanspreekpunt voor je klanten werk je nauw samen met je collega's van service en sales back office om problemen of klachten snel en efficiënt op te lossen.
- In een voortdurend veranderende markt analyseer jij verkoop- en marketingdata om de activiteiten van klanten op te volgen en om **het marktaandeel te vergroten**.
- Je houdt je administratie zorgvuldig bij in Salesforce; van offertes tot het voorbereiden van tenders, het opvolgen van klantbezoeken, het klantenbestand up-to-date houden en rapportages.

Wat zijn jouw troeven:

- Je beschikt over een **bachelor- of masterdiploma**, bij voorkeur met een commerciële achtergrond, **of gelijkwaardig door ervaring**.
- Je bent een **sterke netwerker**, zowel intern als extern, met een vlotte communicatiestijl.
- Je hebt al enkele stappen gezet binnen sales en bent klaar voor de volgende stap in je carrière. Wij bieden jou de ruimte om verder te groeien.
- **Technische productkennis** schrikt je niet af. Integendeel: je maakt je de materie snel eigen en vertaalt die vlot naar commerciële, oplossingsgerichte voorstellen.
- Targets geven jou net dat extra duwtje om het beste uit jezelf te halen.
- Je bent een echte **teamplayer** die anderen mee naar een hoger niveau tilt.
- Je denkt analytisch en bent sterk in organiseren.
- Je hebt een **hands-on mentaliteit, werkt proactief en resultaatgericht**.
- Je bent **perfect Nederlandstalig**. Kennis van het Frans en Engels is een pluspunt.
- Rijbewijs B is een must en idealiter woon je in Limburg of Kempen.

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. Er wordt een opleiding voorzien zodat je helemaal mee bent met de technische aspecten en de nieuwste technologie.

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!