

Vacature: Accountmanager (Nederland – regio Zuid-West)

Proludic B.V. is een toonaangevend bedrijf met een breed assortiment aan kwalitatief hoogwaardige speel- en sporttoestellen en oplossingen voor buitenfitness. Onze activiteiten richten zich op de Nederlandse en Belgische markt. Proludic B.V. maakt deel uit van de internationaal opererende Proludic-Groep die haar oorsprong vindt in Frankrijk.

De organisatie kent een informeel, direct en sociaal karakter. Er wordt direct gerapporteerd aan het management waardoor de samenwerking op de werkvloer als dynamisch en effectief wordt ervaren. Zelfstandigheid, creativiteit, betrokkenheid en denken in oplossingen typeert de juiste man of vrouw voor deze functie.

Wij zijn op zoek naar een:

Accountmanager Spelen

Plaats in de organisatie: De accountmanager rapporteert aan de Sales Manager.

Doel van de functie.

Als sterk groeiende organisatie is Proludic Nederland op zoek naar een adviserende Account Manager voor de verkoop van Speel-, Sport- & Buitenfitness producten. Als Account Manager heb je een uitdagende functie, waarbij je een balans zoekt tussen commercie en kwalitatief relatiebeheer. Je bent dan ook dagelijks bezig met het acquireren van nieuwe relaties en het beheren van bestaande relaties. Je richt je vooral op recreatieparken, campings, de overheid (gemeentes), scholen en speelparken.

Belangrijkste taken.

- Het genereren van leads en prospects met als uiteindelijke doel het verwerven van nieuwe klanten voor Proludic Nederland.
- Fungeren als visitekaartje van de organisatie en daarmee als eerste aanspreekpunt van de klant.
- Intensief contact leggen met toekomstig potentiële accounts, partners, weten wat de behoefte is van deze partijen en daar maximaal aan tegemoet komen;
- Het voeren van duurzaam relatie- en klantbeheer conform Proludic standaard: kwaliteit, no-nonsense en servicegericht.
- Op de hoogte blijven van de laatste marktontwikkelingen en doortastend inspelen op de nieuwe kansen en mogelijkheden voor Proludic.
- Vertalen van klantwensen naar concrete voorstellen op maat met hierbij de juiste mix van meedenken en ontzorgen.
- Het uitwerken en opvolgen van offertes in samenwerking met de salessupport/ designafdeling. Het perfect voorbereiden van deze offertes, resulterend in een optimaal resultaat voor de klant.
- Adviseren en inspireren van (potentiële-) klanten; het geven van presentaties en het bezoeken van en deelnemen aan evenementen, vakbeurzen en congressen om nieuwe ideeën op te doen en nieuwe klanten te ontmoeten.
- Versterken van de informatiepositie van Proludic Nederland o.a. door terugkoppeling klantervaringen, het bijhouden van vakliteratuur en relevante wet- en regelgeving.
- Vertegenwoordigen van Proludic B.V. tijdens netwerkbijeenkomsten, presentaties verzorgen op beurzen en andere bijeenkomsten: kansen zien en benutten.
- Verzorgen van periodieke rapportages, via het CRM-systeem, omtrent ondernomen commerciële activiteiten.

Proludic B.V.
Langenboomseweg 58a
5451 JM MILL (The Netherlands)

T +31 (0)485 470 724
F +31 (0)485 471 103

E info@proludic.nl
I www.proludic.nl
KvK 17110120

Bank NL97RABO 0144 6759 43
IBAN RABONL2U
BTW NL8138.49.433B01



Typering.

De accountmanager is prettig in omgang, is onbetwist deskundig op zijn vakgebied en staat open voor nieuwe ideeën en initiatieven. Hij weet hoe belangrijk spelen en bewegen is voor kinderen en volwassenen en weet dit over te brengen op (potentiele) klanten. Hij beweegt behendig tussen de wensen van klanten en de eisen die gesteld worden aan design, techniek en administratieve processen. Hij communiceert op een motiverende manier en haalt daarmee het beste in zijn relaties en collega's naar boven en is klant- en resultaatgericht.

Functie -eisen

Voor deze veelzijdige functie vragen wij een medewerker die beschikt over de volgende kwaliteiten:

- HBO commerciële opleiding.
- Verkoopervaring hebben binnen een project-/ productomgeving.
- Affiniteit met het technische aspect van het product is een pré.
- Kennis van wet- en regelgeving m.b.t. spelen is een pré.
- Gevoel voor techniek en ruimtelijk inzicht.
- Kennis van Microsoft Office, CRM software en bekend met social media.
- Goed in Nederlands en Engels, zowel mondeling als schriftelijk.
- Woonachtig in omgeving Breda/ Rotterdam.

De organisatie biedt:

- Een creatieve, prettige en inspirerende werkomgeving;
- Vrijheid om initiatieven te ontplooiën en zelfstandig te opereren;
- Een dynamische internationaal opererende organisatie;
- Interessante portfolio, klanten en projecten;
- Ruimte voor verandering en frisse dynamiek;
- Marktconforme arbeidsvoorwaarden.
- Bedrijfsauto;
- Alle moderne communicatiemiddelen;
- De gezelligheid van een compact bedrijf, met het schaalvoordeel van een grote organisatie;

Heb jij interesse in deze functie?

Solliciteer dan voor 15-01-2019. Stuur je motivatiebrief en cv naar onderstaande:

Contact informatie:

Proludic B.V.
t.a.v. Emiel Hermens
Langenboomseweg 58A
5451 JM Mill
E-mail: info@proludic.nl
Website: www.proludic.nl

Proludic B.V.
Langenboomseweg 58a
5451 JM MILL (The Netherlands)

T +31 (0)485 470 724
F +31 (0)485 471 103

E info@proludic.nl
I www.proludic.nl
KvK 17110120

Bank NL97RABO 0144 6759 43
IBAN RABONL2U
BTW NL8138.49.433B01

