



vloer • wand • plafond  verwarmen  verkoelen

Ter versterking van ons verkoopteam zijn wij op zoek naar een

Accountmanager Zuid-Nederland Fulltime (40 uur per week)

Wie zijn wij?

Albrand levert hoogwaardige en betaalbare energiesystemen voor thuis en op het werk. Albrand biedt een compleet assortiment duurzame oplossingen op het gebied van vloer- en wandssystemen voor verwarmen en koelen, is puur Hollands, flexibel, behulpzaam en altijd innovatief. Of het nu gaat om woningbouw, renovatieprojecten of grote utiliteitsprojecten; Albrand zorgt voor een warm onthaal!

Onze medewerkers zijn onze kracht. Zij verzetten het werk. Een ijzersterk team van collega's met elk hun eigen deskundigheid.

Werken bij **Albrand** betekent werken voor een innovatief en dynamisch bedrijf.

Een informele, collegiale sfeer, met volop afwisseling en ruimte tot zelfontplooiing, is kenmerkend voor onze organisatie.

Wat houdt de baan in?

Als accountmanager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden van contacten met onze relaties, zoals installatiebedrijven, groothandel en adviseurs. Naast relatiebeheer richt je je ook op groei door middel van (warme) acquisitie, het uitbouwen van bestaande klanten en het verder uitdiepen van je netwerk. Je verstrekt technisch advies aan je klanten en werkt daarbij nauw samen met de binnen- en buitendienst. Het uitonderhandelen van offertes doe je zelfstandig maar wel in samenspraak met de verkoopleider aan wie je rapporteert. De combinatie van je commerciële en adviserende kwaliteiten maken je tot een daadkrachtige en deskundige gesprekspartner.

Jouw werkgebied betreft de provincies Limburg, Noord-Brabant en Zuid-Gelderland.

Wij zoeken:

We zijn op zoek naar een proactieve en energieke medewerker met een gezonde dosis humor. Daarnaast beschik je over:

- Mbo+/hbo-werk- en denkniveau;
- Professionele, commerciële, resultaat- en klantgerichte instelling en je kunt zowel zelfstandig als in teamverband werken;
- Kennis van de installatietechniek en/of ervaring in de installatiebranche is een pré;
- Woonachtig in het rayon;
- Goede communicatieve vaardigheden en organisatorische kwaliteiten;
- Trefwoorden: vindingrijk, positieve (zelf-)kritische instelling, slagvaardig en leerbereid.
- Je bent vooral in Zuid-Nederland actief en bent met een bepaalde regelmaat op ons kantoor in Didam aanwezig.

Je hebt een gezonde dosis zelfspot en je maakt graag deel uit van een gedreven en ambitieus team. Verder ben je positief en proactief ingesteld en intrinsiek gedreven om alles uit de dag te halen.

Wat bieden we jou?

Van ons mag je een marktconform salaris verwachten en prima secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder een auto van de zaak en verschillende onkostenvergoedingen. Daarnaast bieden wij je goede coaching en ontwikkelmogelijkheden, vanzelfsprekend ondersteund door opleiding en training.

Interesse?

Wil je deel uitmaken van ons team? En ben jij graag bereid je handen uit de mouwen te steken?

E-mail dan je cv voorzien van motivatie via onze [sollicitatiepagina](#):

of stuur het naar:

Albrand B.V.

t.a.v. afdeling Personeelszaken

Postbus 4

6900 AA Zevenaar

Uiteraard worden jouw gegevens vertrouwelijk behandeld.

Voor meer informatie over deze functie kun je contact opnemen met Jeroen Curré, Verkoopleider, op telefoonnummer 0316-24 68 49.

Acquisitie n.a.v. deze vacature wordt niet op prijs gesteld.