

Als je op zoek bent naar een essentiële rol binnen een vooruitstrevend bedrijf in de omgeving van Amsterdam, dan is de positie van Accountmanager bij Portakabin perfect voor jou weggelegd. Kies voor deze baan en ga aan de slag bij een vooraanstaand bedrijf die bekend staat om haar kwalitatieve, efficiënte en hoogwaardige oplossingen in modulaire units. Met deze functie heb je de kans om je salesvaardigheden te optimaliseren en echt een verschil te maken voor klanten in sectoren zoals het onderwijs en de gezondheidszorg.

Maak het verschil als Accountmanager in West-Nederland

Als Accountmanager bij Portakabin ben je cruciaal voor de vooruitgang en het succes van het salesteam. Met jouw bijdrage krijgt het team meer diversiteit en vermogen om optimaal samen te werken en klanten van de beste service te voorzien. In deze functie ben je verantwoordelijk voor het genereren van new business en het onderhouden van bestaande klantrelaties. Je zult direct rapporteren aan je leidinggevende en samenwerken met collega's van verschillende afdelingen om salesdoelen te bereiken. Je bent regelmatig onderweg voor klantbezoeken, je kunt hybride werken, en natuurlijk krijg je je eigen werkplek op het kantoor in Sliedrecht. Daar kun je sparren met collega's, offertes en plannen voorbereiden, maar ook zeker leuke momenten met collega's beleven.

Kortom, jij bent succesvol in het:

- genereren van new business;
- onderhouden en uitbouwen klantrelaties door de klant perfect te begrijpen;
- voorbereiden en presenteren van offertes en projecten;
- bijdragen aan de teamdynamiek en het behalen van targets;
- communiceren met personen van verschillende disciplines bij zowel de klant als Portakabin zelf.

Voor deze vacature neem jij mee:

Voor deze rol zoeken we een empathische, enthousiaste teamspeler met een sterk inlevingsvermogen voor de klant en een resultaatgerichte instelling. Je hebt bewezen dat je complexe salesprocessen kunt managen en bent sterk in relatiebeheer en new business. Jouw analytisch vermogen stelt je in staat om tactische kansen in de regio te identificeren en kritisch mee te denken met het bedrijf.

Vink jij deze checklist ook af?

- HBO+ niveau;
- minimaal drie jaar werkervaring in een buitendienst salesfunctie;
- ervaring met projectmatige verkoop;
- technisch en ruimtelijk inzicht.

Jouw werkgebied

Wij leveren modulaire gebouwen aan allerlei verschillende bedrijven die behoefte hebben aan extra ruimte en zijn verspreid over jouw werkgebied. In dit geval is dat West-Nederland en in de omgeving van Amsterdam. Het kantoor van Portakabin is gevestigd in Sliedrecht. Hybride werken is een van de voordelen van deze functie. Wel heb je veel afstemming met collega's van andere disciplines, waardoor communicatie key is.

Als ambitieuze Accountmanager kun jij rekenen op:

Een veelzijdige baan bij een vooruitstrevende organisatie die hoog inzet op teamwerk, innovatie en integriteit. Portakabin stimuleert ontwikkeling en biedt ruimte voor persoonlijke groei.

Op basis van een fulltime dienstverband krijg je daarbovenop:

- vast salaris tot € 65.000,- per jaar
- goed opgebouwde incentive regeling;
- 25 vakantiedagen;
- 13e maand
- telefoon, laptop en een leaseauto naar keuze uit het hogere segment;
- de mogelijkheid om gebruik te maken van een leasefiets;
- premievrije pensioenregeling;
- diverse trainings- en ontwikkelingsmogelijkheden.

Werken bij Portakabin

Portakabin is niet alleen een vooraanstaande speler in modulaire bouwoplossingen maar ook een bedrijf dat waarde hecht aan duurzaamheid en innovatie. De cultuur binnen het bedrijf is gebaseerd op wederzijds respect, vertrouwen en de bereidheid om elkaar te helpen en te ondersteunen.

Eén klik verwijderd van jouw nieuwe baan

Ben je klaar voor een nieuwe uitdaging bij Portakabin en heb je de checklist afgevinkt? Wacht dan niet te lang, want zodra wij een geschikte kandidaat hebben gevonden sluiten we de vacature. Solliciteren doe je simpel en snel via deze link:

<https://www.av.nl/index.php/page/applicants/bb/1/command/applyforjobfullqs/qsuid/ad53035de670f59a1abde0d18386529e> .

Vergeet je niet om een up-to-date cv en een gerichte motivatie toe te voegen? Heb je vragen over de vacature? Neem dan contact op met Aron Veenendaal via telefoonnummer 06 19205064 of mail naar aron@av.nl Misschien spreken we elkaar dan snel!
