

VACATURE

Accountmanager
Salaris: €4.000 – 4.500
Fulltime (38 uur)

Je kan er niet meer omheen, interieur is HOT & HAPPENING. Op social media, tv, in magazines, de aantrekkingskracht voor de interieurbranche is here to stay! Wil jij hier als ervaren sales professional je stempel op drukken? Dat kan bij BRINKER als Junior Accountmanager!

Wie wij zijn?

Brinker bestaat bijna 24 jaar en is een hecht familiebedrijf dat met de tijd meegaat. Wij zijn een toonaangevende groothandel en leverancier met een breed assortiment in Home Fashion. Met onze gerenommeerde merken in vloerkleden, een selectie klein meubelen en accessoires zijn wij continue bezig om een Brinker collectie neer te zetten die commercieel en op de trend is. Naast een groeiend assortiment in productgroepen blijft ook ons dealernetwerk zich uitbreiden. Tevens bieden wij voor een selectie toonaangevende keyaccounts een op maat gemaakt private label portfolio met salesplan. Daarnaast openen wij medio april ons gloednieuwe pand in Bommel, met hierin onze kantoren, showrooms en warehouse.

Functieomschrijving:

De accountmanager buitendienst is verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbreiden van bestaande klantrelaties, het genereren van nieuwe klanten en het realiseren van verkoopdoelen in het toegewezen rayon. Deze functie vereist zowel commerciële als communicatieve vaardigheden en de ambitie om resultaten te behalen in een dynamische markt. Het toegewezen rayon biedt een schat aan kansen om je hierin helemaal vast te bijten!

Kernverantwoordelijkheden:

- Het zelfstandig beheren van een eigen klantenportefeuille, zoals het onderhouden van langdurige relaties met bestaande klanten, voornamelijk de betere meubelzaken en woninginrichters.
- Het proactief werven van nieuwe klanten en het uitbreiden van het klantenbestand.
- Het voeren van klantgesprekken, het opstellen van offertes en het afsluiten van de deals.
- Het signaleren van klantbehoeften en het vertalen hiervan naar oplossingen die het bedrijf kan bieden.
- Het realiseren van omzet- en margedoelstellingen.
- Het bijhouden van klantgegevens en rapportages in een CRM-systeem.
- Het deelnemen aan beurzen, netwerkbijeenkomsten en andere evenementen om de naamsbekendheid te vergroten en zakelijke kansen te identificeren.
- Het analyseren van de markt, concurrentie en trends om kansen voor het bedrijf te ontdekken.
- Het opstellen van maandelijkse en jaarlijkse verkoopplannen in samenspraak met de Sales Director. Wij hebben korte lijnen en houden van snel schakelen.

Functie-eisen:

- Minimaal een MBO+/HBO werk- en denkniveau.
- Aantoonbare ervaring (8+ jaar) in een commerciële buitendienst functie. Ervaring in de meubelbranche / woninginrichting is een pré.
- Uitstekende communicatieve vaardigheden, zowel in spraak als op schrift.
- Een resultaatgerichte en proactieve houding met een hands-on mentaliteit.
- Sterk in het opbouwen van relaties en het identificeren van klantbehoeften.
- Zelfstandig kunnen werken en goed kunnen plannen en organiseren.
- Ervaring met CRM-systemen en de bijbehorende administratieve processen.
- Rijbewijs B en bereidheid om te reizen binnen het werkgebied. Het werkgebied beslaat o.a. Zuid-Nederland, Zeeland, Noord-Brabant en Limburg, idealiter woon je centraal in de rayon zodat je efficiënt kan reizen.

Gewenste vaardigheden:

- Commercieel inzicht en sterke onderhandelingsvaardigheden.
- Oplossingsgericht denken en klantgericht handelen.
- Analytisch vermogen om kansen te identificeren en de markt te analyseren.
- Teamspeler, maar ook zelfstandig kunnen functioneren.
- Kennis van MS Office.

Wat bieden wij:

- Een uitdagende functie met veel verantwoordelijkheid en ruimte voor eigen initiatief.
- Toepassing “CAO Groothandel Textielgoederen en Aanverwante artikelen”
- Een marktconform salaris van €3.500 tot € 4.500,- (bij fulltime 38 uur), aangevuld met een interessante bonusregeling op basis van behaalde resultaten.
- 32/36 uur is bespreekbaar, maar een sterke pré wanneer je fulltime beschikbaar bent.
- Een elektrische leaseauto (Volvo EX40), telefoon en laptop.
- Opleidings- en ontwikkelingsmogelijkheden.
- Een gezellig, collegiaal en dynamisch werkklimaat in een hagelnieuw kantoor!
- Startdatum: zo snel als het voor jou mogelijk is.

Solliciteren:

Ben jij de gedreven Accountmanager Buitendienst die wij zoeken?

Stuur dan voor **11 maart 2025** jouw motivatie en CV (bij voorkeur met foto) naar remon@brinker.nl of solliciteer via onze website www.brinker.nl. Wij hebben als doel voor eind maart dit traject af te handelen.