



Accountmanager Valves (M/V)

40 uur / Dordrecht / 3316 LV

Wij zoeken een enthousiaste professional die moeiteloos schakelt tussen techniek en commercie, en energie krijgt van internationale contacten en dynamiek. Herken jij jezelf hierin? Sluit je dan aan bij ons team en bouw mee aan onze groei wereldwijd!

Wie zijn wij?

Werken bij BUHLMANN betekent werken binnen een internationaal opererend bedrijf, waar daadkracht, vertrouwen, betrokkenheid en inventiviteit centraal staan. Wij zijn gespecialiseerd in de handel in stalen buizen, fittingen, flenzen en afsluiters. Wij bieden oplossingen op maat voor diverse industrieën. Denk hierbij aan de (petro)chemie en energiesector. In 1981 is het opgericht als familiebedrijf en sinds 2015 zijn we onderdeel van de internationale BUHLMANN Group.

Wat ga je doen?

Als Accountmanager Inside & Outside Sales ben jij hét eerste aanspreekpunt voor onze (internationale) klanten. Jij bent verantwoordelijk voor het onderhouden én uitbreiden van klantrelaties, én voor het genereren van new business. Je combineert klantbezoeken met commerciële binnendiensttaken en weet als geen ander hoe je een sterke band opbouwt met klanten terwijl je kansen signaleert en omzet realiseert.

Dankzij jouw technische achtergrond begrijp je onze producten en diensten door en door. Hierdoor ben je in staat om klanten deskundig te adviseren en passende oplossingen te bieden. Met jouw commerciële drive, klantgerichte instelling en internationale mindset maak jij het verschil binnen ons team.

Jouw taken zijn :

- Actief benaderen van nieuwe klanten (inside & outside sales);
- Bezoeken van (internationale) prospects en bestaande klanten. Cross-selling en acquisitie;
- Opstellen en opvolgen van offertes en verkoopvoorstellen;
- In- en verkoop;
- Samenwerken met collega's uit techniek, logistiek en customer service;
- Signaleren van marktontwikkelingen en kansen;
- Meewerken aan de groei van onze internationale klantenportefeuille.

Wat vragen wij van jou?

- Minimaal MBO 4 werk- en denkniveau, bij voorkeur in een technische richting;
- Commerciële ervaring, bij voorkeur in een B2B-omgeving;
- Kennis van de markt van de afsluiters is een pré;
- Goede beheersing van de Nederlandse én Engelse taal (schriftelijk en mondeling);
- Technisch inzicht en interesse in industriële/technische producten of oplossingen;
- Proactieve houding en sterke communicatieve vaardigheden.



Wat bieden wij?

- Een dynamische functie in een internationaal team;
- Ruimte om initiatief te nemen en je te richten op 'eigen' projecten;
- Een uitstekend salaris afhankelijk van je relevante ervaring;
- Een dertiende maand en minimaal 29 vakantiedagen per jaar;
- Laptop en smartphone van de zaak;
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden;
- Collegiale werksfeer waarin samenwerken centraal staat;
- Een uitgebreid inwerktraject;
- Een leuke werkplek met bedrijfsrestaurant en koffiebar.

Laat jij zien wat je in huis hebt en is er een goede klik van beide kanten? Dan ligt er voor jou het vooruitzicht op een vaste aanstelling!

Ben je enthousiast geworden?

En wil je ons team in Dordrecht komen versterken? Solliciteren dan via hr.netherlands@buhlmann-group.com. En misschien heb je nog vragen? Neem dan gerust contact op met onze HR afdeling, te bereiken op 088-0327223.