



Accountmanager Binnendienst Valves (M/V)

40 uur / Dordrecht / 3316 LV

Wij zijn op zoek naar een enthousiaste professional die moeiteloos schakelt tussen techniek en commercie. Iemand die energie haalt uit internationale contacten en zich thuis voelt in een dynamische omgeving. Herken jij jezelf hierin? Sluit je dan aan bij ons gedreven 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 Binnendienst Valves ben jij hét aanspreekpunt voor onze (internationale) klanten, leveranciers en buitendienst. Binnen de afdeling afsluiters ben jij de verbindende schakel tussen de wensen van onze (potentiële) klanten en ons wereldwijde netwerk van technisch hoogwaardige producenten & leveranciers van afsluiters. Vanuit deze rol werk je samen met ons internationale team in Dordrecht om aanbiedingen, RFQ's en contract tenders op technische inhoud én op prijs om te zetten naar gewonnen orders.

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 :

- Contact met nieuwe en bestaande klanten en leveranciers (in- en verkoop);
- Samenwerken met commerciële binnen- en buitendienst collega's binnen de productgroep Valves, maar ook met de andere productgroepen binnen Buhlmann;
- Opstellen en opvolgen van offertes, tenders en verkoopvoorstellen;
- 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 niveau-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;
- Bonusregeling op basis van resultaat en persoonlijke prestaties
- Een dertiende maand
- 26 vakantiedagen (o.b.v. 40 uur per week)
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden;
- Collegiale werksfeer waarin samenwerken centraal staat;
- Een uitgebreid inwerktraject;
- Een leuke werkplek met bedrijfsrestaurant en koffiebar.

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.