



Accountmanager Buitendienst Valves (M/V)

40 uur / Dordrecht / 3316 LV

Ben jij een Salesprofessional met lef? Iemand die deuren weet te openen waar anderen de bel niet kunnen vinden? Dan is dit jouw kans. Wij zoeken geen brave schaapshoeder die de lijntjes 'warmhoudt'. Wij zoeken een pionier. Iemand die techniek en commercie feilloos combineert. Die markten wil veroveren en klanten in beweging brengt. Klaar om impact te maken? Sluit je aan bij BUHLMANN en bouw met ons aan wereldwijde groei.

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.

Jouw missie

Als Accountmanager Buitendienst Valves ben jij de drijvende kracht achter onze groei. Jij jaagt op new business en koestert bestaande klantenrelaties. Je werkt samen met een sterk team binnendienstspecialisten, maar jij bent het gezicht naar buiten. De dealmaker. De adviseur. De ondernemer in loondienst.

Je schakelt moeiteloos tussen directieleden, technische specialisten en inkopers. Je kent de afsluitermarkt, spreekt de taal van engineers én die van beslissers. Je begrijpt onze producten en verkoopt oplossingen, geen onderdelen.

Wat ga je doen?

- Klanten en prospects bezoeken, kansen herkennen en benutten
- Cross-selling en acquisitie: je laat geen mogelijkheid onbenut
- Offertes, tenders en RFQ's voorbereiden samen met de binnendienst
- Schakelen met techniek, logistiek en customer service om projecten vlekkeloos te laten lopen
- Marktonwikkelingen spotten en vertalen naar commerciële kansen
- Actief bijdragen aan de groei van onze internationale portefeuille, samen met collega's van andere productgroepen

Wat vragen wij van jou?

- Minimaal HBO werk- en denkniveau, bij voorkeur technisch-commercieel
- Ruime ervaring in B2B sales, bij voorkeur in een industriële omgeving
- Gedegen kennis van afsluiters en het industrieel speelveld
- Uitstekende beheersing van Nederlands én Engels (woord en schrift)
- Technisch inzicht én commerciële drive
- Proactieve houding, uitstekende communicatieve skills en een flinke dosis lef



Wat bieden wij jou?

- Een sleutelrol in een internationaal team met groeipotentieel
- Vrijheid om kansen te grijpen en successen te creëren
- Salaris van € 5.500 – € 7.000 p/m (fulltime, afhankelijk van de ervaring)
- Bonusregeling op basis van resultaat en persoonlijke prestaties
- 29 vakantiedagen (o.b.v 40 uur)
- Pensioenregeling
- Auto, laptop en smartphone van de zaak
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden
- Collegiale, ondernemende sfeer
- Een professioneel inwerktraject
- Een moderne werkplek met bedrijfsrestaurant en koffiebar (uitstekende koffie!)

Durf jij het aan?

Ben jij klaar om jouw stempel te drukken? Solliciteer via hr.netherlands@buhlmann-group.com Vragen?
Bel onze HR-afdeling op 088-0327223.