

Je bent een resultaat- en oplossingsgerichte accountmanager. Je hebt een trackrecord op het gebied van sales. Jij hebt goed commercieel inzicht en je houdt van techniek en industrie. Partnerships bouwen en onderhouden geeft je energie. Je bent overtuigend, werkt zelfstandig en proactief, maar ook graag samen. Graag vergroot je jouw technische kennis en draagt deze met enthousiasme uit. Wil jij werken bij een bedrijf die je alle vrijheid en verantwoordelijkheid geeft om jouw kennis, verkoopskills en gevoel voor klantcontact te gebruiken én waar jouw bijdragen er echt toe doen?! Kom dan bij De Looper NDO werken en groei met ons mee!



Wie zijn wij

De Looper NDO is een gespecialiseerde technische groothandel. Al meer dan 35 jaar verkopen wij verbruiksartikelen en (inspectie)apparatuur ten behoeve van Niet- destructief onderzoek (NDO/NDT) in de Benelux. We vertegenwoordigen diverse (internationale) merken en zijn exclusief distributeur van Magnaflux, Sonotec, GB Inspections Systems, SG-NDT en Nordinkraft NDT. Onze klanten bevinden zich onder andere in de luchtvaart-, voedingsmiddelen- en staalindustrie, defensie, inspectiefirma's, (petro)chemie, constructiebedrijven, scheepsbouw en offshore met name in de Benelux, soms ook daarbuiten.

Het bedrijf bestaat uit een klein team van professionals. De medewerker staat in onze processen centraal met als uitgangspunt dat wij met elkaar, als team, ons bedrijfsdoel nastreven. We hebben een ambitieuze groei-doelstelling. Daar kunnen we jou als resultaatgerichte technische relatiebouwer bij gebruiken!

Functieomschrijving

Als technisch accountmanager NDO adviseer en informeer je bestaande en nieuwe klanten over ons NDO leveringsprogramma. Je bent in technisch- commerciële zin verantwoordelijk voor het totale verkooptraject. In het bijzonder zie je de uitdaging in het vergroten van de verkoop van onze productlijnen ultrasoon (TOFD, PA, combi) van Sonotec en GB Inspection Systems en wervelstroom (Eddy Current). Samen met de directie bepaal je de verkooptargets. Jouw doel is het realiseren van verkoop bij met name nieuwe klanten en introduceren van deze productlijnen bij bestaande relaties. Klanten die specialistische technische eisen hebben. Voor hen ben jij een sparringpartner en heb je écht verstand van zaken. Je houdt je kennis graag op peil. Daarnaast beweeg je vanzelfsprekend binnen netwerken en ben je een ambassadeur van De Looper NDO. Deze functie is veelzijdig en uitdagend. Je werkt nauw samen met de Algemeen directeur en verkoop binnendienst.

Wat ga je doen als technisch accountmanager

- Je adviseert klanten en brengt technische kennis over.
- Je inventariseert de wensen en eisen van de klant en indien nodig vertaal je deze naar de productspecialisten van onze fabriek/leveranciers.
- Je bezoekt proactief klanten.
- Je draagt actief bij aan het opstellen en uitvoeren van het commerciële plan.
- Je initieert verkoop bij potentiële klanten en volgt leads op bij bestaande klanten.
- Het realiseren van de verkoopdoelstellingen qua omzet, marge en marktaandeel.
- Je geeft/organiseert productdemonstraties.
- Uitwerken en aanbieden van offertes.
- Vergroten klantenkring regio Noord-Brabant, Limburg en Wallonië.
- Bezoeken van vooral zakelijke accounts, intermediairs en andere (potentiële) relaties ter verhoging van de omzet of van de naamsbekendheid
- Representeren van de organisatie op bijeenkomsten, beurzen en bijzondere gebeurtenissen/activiteiten voor relaties.
- Verrichten van (after) salesactiviteiten (nabellen, opvolging e.d.).
- Vergroten van marktaandeel op het gebied van geavanceerd UT en EC apparatuur en artikelen.

Wat vragen wij van jou

- Een afgeronde HBO-opleiding richting Elektrotechniek of Werktuigbouw, Bedrijfskunde of Commerciële economie.
- Relevante werkervaring (minimaal 2 jaar) met acquisitie, verkoop en relatiebeheer in de industriële branche.
- Een klantgerichte visie zonder het commercieel belang uit het oog te verliezen.
- Bekendheid met Niet- destructief onderzoek. Level II UT en/of EC is een pre.
- Inzicht en affiniteit in een technische omgeving.
- Een ondernemende, verantwoordelijke en flexibele werkhouding.
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.
- In staat te communiceren op alle niveaus; je onderhoudt contacten met zowel directieleden, inkopers als inspecteurs.
- Lerend vermogen: in staat om in korte tijd technische informatie je eigen te maken.

Wat bieden wij

- Veel vrijheid in het uitoefening van de functie met als uitgangspunt vastgestelde verkoopdoelstellingen.
- Een salaris gebaseerd op ervaring en competenties, welke kan worden verhoogt bij behalen van resultaten.
- Een collegiale en informele werksfeer, internationale leveranciers en klanten bij top bedrijven.
- Een functie in een stabiel en groeiend familie bedrijf.
- Een (lease) auto, laptop en mobiele telefoon.
- Standplaats is Hilvarenbeek, maar de mogelijkheid om vanuit thuis te werken.
- Korte communicatielijnen
- Je hebt uitstekende kennis van de Nederlandse en Engelse taal. Frans is een pre.
- Tijdelijk contract met uitzicht op een vaste aanstelling.
- De mogelijkheid om technische en verkoopkennis verder te ontwikkelen door het volgen van gespecialiseerde trainingen en cursussen.

Solliciteren?

Past deze functie én ons bedrijf bij jou? Stuur dan je CV met (korte) motivatie naar Danielle Heijms, HR, danielle@delooperndo.com. Voor inhoudelijke vragen over deze functie kun je contact opnemen met Erik van der Schouw, Algemeen technisch directeur van De Looper NDO en De Looper Analytical.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.