



ACCOUNTMANAGER M/V

(40 UUR PER WEEK)

Wie zijn wij?

Als Scheidt & Bachmann BVBA zijn wij een volwaardige dochteronderneming van het wereldwijd opererende Scheidt & Bachmann GmbH.

Scheidt & Bachmann bestaat al sinds 1872 en ontwikkelt en produceert nog altijd haar eigen producten in haar fabriek in Mönchengladbach (Duitsland).

Vanuit ons kantoor in Mechelen voorzien wij de Belgische en Luxemburgse markt van de meest innovatieve high-end parkeeroplossingen en diensten. Voor de Benelux, waar reeds een voorname positie is bereikt, is een verdere strategische groei voorzien met als doel de meest prominente speler in de mobiliteitssector te worden. Wij zijn daarom op zoek naar vakbekwame, flexibele en energieke teamgenoten die een bijdrage willen leveren aan onze groei doelstellingen.



Wat ga je doen?

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor jouw eigen opdrachten van bestaande en nieuwe klanten. Je bouwt zelfstandig aan de relatie met alle partijen in je netwerk en brengt winnende offertes uit. Je bent uitstekend in staat om de situatie van een klant te vertalen naar een technische oplossing. Je bent onderdeel van het salesteam dat zich richt op de parkeer- & mobiliteitsbranche in de breedste zin van het woord. Samen met je collega Accountmanagers en de Sales Support afdeling is het jullie doel klanten te voorzien in excellente mobiliteitsoplossingen. Met een commerciële insteek en jouw affiniteit met techniek ben jij snel thuis in de materie. Je werkt nauwkeurig en weet daardoor winnende offertes uit te brengen. Het betreft een veelzijdige baan binnen een technische omgeving waarbij je klanten aan je bindt door het persoonlijke contact in combinatie met een uitstekend advies.

En belangrijker nog; Wie ben jij?

- Je hebt een afgeronde HOBU opleiding in de richting van sales, commercie of techniek
- Je bent in het bezit van een rijbewijs B
- Je bent minimaal 1 jaar succesvol in de sales binnen een technische omgeving
- Jouw communicatieve vaardigheden zijn uitstekend in woord en geschrift (FR en NL een must – DU en ENG een pré)

Jij bent klaar om jouw salestalent naar een excellent niveau te tillen. Je bent in staat acquisitie te plegen en een gezonde sales pipeline te borgen met voldoende aanwas en output. Daarnaast ben je goed in het signaleren van markt-, omzet- en concurrentie ontwikkelingen/opportunity's en je weet hier vervolgens op de juiste manier op in te spelen. Het geven van presentaties en workshops is door jouw overtuiging geen enkel probleem en je neemt graag actief deel aan beurzen en evenementen. Jouw commerciële, technische en analytische insteek maken jou een uitstekende Accountmanager.



ACCOUNTMANAGER M/V

(40 UUR PER WEEK)

Voel jij je aangesproken en ben jij de Accountmanager die wij zoeken?

Dan horen wij graag van je! Stuur ons je CV en motivatiebrief naar hr.parking@scheidt-bachmann.be en dan nemen we zo snel mogelijk contact met je op.

Als je nog vragen hebt, neem gerust contact op met Anouk Bitter (HR Benelux), via 0031 79-361 00 04.

Of kijk op onze website:
www.scheidt-bachmann.be / www.sb-parkeersystemen.nl

Wat kun jij van ons verwachten?

- Je maakt onderdeel uit van een groot bedrijf dat wereldwijd opereert.
- Een informele werksfeer met enthousiaste collega's en ruimte voor jouw ideeën
- Een baan bij een succesvolle, groeiende onderneming, welke zich profileert in de volgende marktsegmenten: Gemeenten, Garage exploitanten, Winkelcentra, Hotels, Ziekenhuizen en Vliegvelden.
- Een passend salaris en uitstekende arbeidsvoorwaarden
- Mogelijkheden tot aanvullende opleidingen en trainingen

