

Vendrig

ACCOUNTMANAGER NEW SALES

Locatie: regio Zuidwest-Nederland

Dienstverband: Fulltime

Vacaturenummer: 26016

Functie

In deze functie als Accountmanager New Sales richt je je op het identificeren, overtuigen en contracteren van prospects en streef je daarbij naar een zo hoog mogelijk rendement voor zowel Vendrig als de klant.

Heb jij passie voor Sales en wil jij stappen in de wereld van frisse en veilige werkomgevingen?

Dan past deze functie bij jou!

Vendrig verfrist bedrijven sinds 1960. Een familiebedrijf waar sinds het begin het partnerschap met de klant centraal staat. Vendrig is er voor de aanschaf, het onderhoud en het beheer van de werk- en veiligheidskleding en biedt als Full Service Supplier ook sanitaire- en hygiënevoorzieningen.

Heb jij het enthousiasme en de doorzetters mentaliteit die bij Vendrig horen? Ontdek dan de vacature van Accountmanager New Sales!

Wat je gaat doen

Je wordt onderdeel van het Salesteam welke is opgesplitst in een team After-Sales en een team New Sales. Je identificeert en bezoekt prospects en overtuigt ze tot een partnership. Hiervoor is het belangrijk dat je je verdiept in hun dienstverlening, de producten en de markt. Je adviseert en begeleidt de klant in het volledige proces naar de beste keuze van de kleding, het onderhoud én het beheer. Nadat je het contract hebt gesloten die voor zowel de klant als voor Vendrig goed is, draag je de klant over aan het After-Sales team. Daarnaast kom jij met initiatieven en advies om het algehele acquisitieproces te verbeteren. Je rapporteert aan het Hoofd Sales.

Wie je bent

Je bent een energieke "hunter" die ervoor gaat om de business uit te breiden. Daarbij heb je een no-nonsense houding en ben je een open communicator. Je bent zelfstandig, sociaal vaardig én je kunt goed luisteren. Je laat je door geen enkel obstakel uit het veld slaan en hebt de gedrevenheid om door te gaan totdat je successen hebt behaald. Hierbij ben je zelfredzaam, initiatiefnemend en toon je verantwoordelijkheidsgevoel.

Van jouw opleiding en of ervaring verwachten we:

- HBO/ MBO-4 werk- en denkniveau met bij voorkeur een afgeronde commerciële opleiding.
- Aantoonbare werkervaring in een salesfunctie, waarbij je koude acquisitie hebt gepleegd.
- Ervaring met het achterhalen van de werkelijke behoefte van een klant door de juiste vragen te stellen en goed te luisteren.
- Goede beheersing van de Nederlandse taal.
- Bij voorkeur ben je woonachtig in het gebied Groot-Rotterdam.

Wat wij jou bieden

Als Accountmanager New Sales kun je rekenen op:

- Salaris passend bij kennis en ervaring.
- 8,33% vakantietoeslag, 5,33% eindejaarsuitkering en een aantrekkelijke bonusregeling.
- Auto van de zaak, laptop en mobiele telefoon.
- Een dynamische werkomgeving met elke dag nieuwe uitdagingen.
- Samenwerken met een toegewijd team van passievolle professionals.

Maak kennis met het bedrijf

Vendrig is een familiebedrijf sinds 1960 waar sinds het begin het partnerschap met de klant centraal heeft gestaan. Zij voorzien hun klanten van de beste werkkleding, persoonlijke beschermingsmiddelen en frisse hygiëneproducten waarbij veiligheid en frisheid voorop staat in elke werkomgeving. Het is een platte organisatie met korte lijnen, waar ze creatieve oplossingen bieden. Bij Vendrig werken zij samen met enthousiastelingen, aanpakkers, doorzetters en mensen met verantwoordelijkheidsgevoel. Met ruim 130 toegewijde medewerkers streven ze naar partnerschap, pro-activiteit, transparantie en trots in alles wat ze doen.

Interesse?

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie [hier](#) contact opnemen met Jelle Brok. Dit kan zowel telefonisch +31 (0)6 428 893 45 als per mail jelle.brok@why-search.nl.