

HKV

Accountmanager

Locatie: regio West-Nederland
Dienstverband: Fulltime
Vacaturenummer: 25060

Functie

‘Zonder gedoe bedrijfskleding bestellen’ aldus HKV, al doet men in de praktijk meer dan alleen bedrijfskleding: persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM), gereedschappen, wegbebakening en reclame & sign. Persoonlijk contact en oprechte interesse in klanten staan daarbij centraal. Zo levert HKV maatwerkoplossingen van hoge kwaliteit die aansluiten op iedere specifieke wens. Iedere medewerker van HKV draagt daar aan bij en dat geldt ook voor de toekomstige Accountmanager.

In deze dynamische en veelzijdige functie word je verantwoordelijk voor het verder uitbouwen van de marktpositie van HKV in West-Nederland. Je richt je zowel op het genereren van new business als op het beheren en uitbreiden van bestaande klantrelaties. Denk jij graag vooruit, zie je commerciële kansen en volg je deze gestructureerd op? En krijg je energie van het zelfstandig vormgeven van je eigen regio?

Dan past deze functie bij jou!

HKV bedient met name klanten binnen de infra, groenvoorziening, transport & logistiek, bouw & industrie en overheid. De organisatie kenmerkt zich door een no-nonsense cultuur waarin verantwoordelijkheid, betrokkenheid en samenwerken centraal staan, met volop ruimte voor ondernemerschap en eigen initiatief. De vestiging in Vlaardingen vervult daarbij een steeds belangrijkere rol binnen de groeiambities van HKV in West-Nederland.

Ben jij intrinsiek gemotiveerd en heb je een proactieve houding? Ontdek dan de vacature van Accountmanager!!

Wat je gaat doen

In deze dynamische rol ben je verantwoordelijk voor het uitbreiden van de klantenkring in West-Nederland. Je beheert en ontwikkelt een bestaande klantenportefeuille en levert daarnaast een actieve bijdrage aan het genereren van new business. Het opbouwen en zorgvuldig managen van een gezonde salespipeline vormt daarbij een belangrijk onderdeel van je werk.

Je ziet waar waarde te creëren is en regelt de opvolging van A tot Z. Daarnaast adviseer je klanten over het brede productassortiment van HKV. Om de binding met de organisatie en je collega's te versterken, ben je regelmatig en zichtbaar aanwezig, met iedere maandagochtend in Ochten als vast moment. Je voelt je comfortabel in een organisatie waar samenwerken centraal staat en waar men, indien nodig, letterlijk de handen uit de mouwen steekt.

Wie je bent

Als persoon ben je energiek, zelfstandig en verantwoordelijk. Je neemt initiatief, werkt gestructureerd en beschikt over een gezonde dosis doorzettingsvermogen. Je voelt je prettig binnen een organisatie met duidelijke normen en waarden en hecht waarde aan het onderdeel zijn van het geheel. Niet alleen in de buitendienst, maar als volwaardig lid van de organisatie.

Van jouw opleiding en ervaring verwachten we:

- Enkele jaren ervaring in de buitendienst.
- Ervaring in de branche is een pré, maar geen harde eis.
- Kennis van Power BI en Hubspot is een pré.
- Bij voorkeur woonachtig in de omgeving van Rotterdam.
- Een rijbewijs B.

Wat wij jou bieden

Als Accountmanager kun jij rekenen op:

- Een laagdrempelige en informele sfeer binnen een jong, energiek team verspreid over Ochten, Tilburg en Vlaardingse.
- Een organisatie waar jouw inbreng wordt gewaardeerd en er volop ruimte is om creatief bij te dragen aan het gezamenlijke succes.
- Diverse bedrijfsuitjes en sportieve activiteiten.
- Een uitstekend salaris op basis van jouw ervaring met daarbij o.a. 27 vakantiedagen, pensioenopbouw, een auto van de zaak en een provisieregeling.

Maak kennis met het bedrijf

Sinds 1975 is HKV uitgegroeid van een familiebedrijf tot een organisatie die inmiddels drie generaties verder is in haar ontwikkeling. De sterke familiecultuur vormt nog altijd het fundament van het bedrijf en is zichtbaar in de manier van (samen)werken.

Vandaag de dag opereert HKV als groothandel gespecialiseerd in bedrijfskleding, persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM), gereedschappen, wegbebakening en reclame & sign. Betrokkenheid en flexibiliteit vormen daarbij de kern van de werkwijze, met een sterke focus op duurzame relaties, zowel intern binnen het team als extern met klanten.

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.