

A. Mauritz & Zonen

Accountmanager New Business

Locatie: Bussum

Dienstverband: Fulltime

Vacaturenummer: 25015

Functie

‘Of je nu kiest voor een standaardoplossing of maatwerk, bij A. Mauritz & Zonen ben je al meer dan 100 jaar aan het juiste adres.’ Daarmee is Mauritz één van de oudste specialisten op het gebied van werkkleding, (tuin-)gereedschappen en persoonlijke beschermingsmiddelen. Persoonlijke aandacht en oog voor duurzaamheid vormen vandaag de dag het fundament voor het succes van deze onderneming.

Iedere medewerker van Mauritz draagt daar aan bij. Dat geldt ook voor de toekomstige Accountmanager New Business. In deze dynamische en veelzijdige functie word je verantwoordelijk voor het uitbreiden van de klantenkring. Je legt proactief contact met potentiële klanten, introduceert de producten en diensten van Mauritz en overtuigt hen van de meerwaarde. Ben jij een gedreven verkoper die niet terugdeinst voor de telefoon en graag het gesprek aangaat met potentiële klanten? En heb jij het lef én de overtuigingskracht om deals te sluiten?

Dan past deze functie bij jou!

Mauritz luistert naar de markt. Dat doet men al sinds 1906, toen Arie Mauritz een boomkwekerij en winkeltje in zaden startte. Vanuit deze winkel is begin jaren '60 een groothandel in tuingereedschap ontstaan en door de toenemende vraag uit de markt werd het assortiment uitgebreid met werkkleding en persoonlijke beschermingsmiddelen. Vandaag de dag wordt een breed scala aan klanten, ongeacht locatie of specifieke behoeften, door heel Nederland bediend.

Bezit jij doorzettingsvermogen en heb je een proactieve houding? Ontdek dan de vacature van Accountmanager New Business!!

Wat je gaat doen

In deze dynamische rol word je verantwoordelijk voor het uitbreiden van de klantenkring. Je legt proactief contact met potentiële klanten, introduceert de producten en diensten van Mauritz en overtuigt hen van de meerwaarde. Dit doe je d.m.v. telefonische acquisitie, het maken van persoonlijke afspraken en netwerken. Je bent in staat om de behoeften van potentiële klanten te identificeren en de USP's van Mauritz duidelijk te presenteren. Met het doel om leads te vertalen naar concrete samenwerkingen.

Je werkt nauw samen met collega's van de binnen- en buitendienst.

Wie je bent

Als persoon ben je energiek, zelfstandig, maar ook een teamplayer. Je bent enthousiast en in staat om potentiële klanten te overtuigen van de meerwaarde van Mauritz. Daarnaast heb je commercieel inzicht en beschik je over uitstekende communicatieve vaardigheden. Bovendien bezit je doorzettingsvermogen en heb je een proactieve houding.

Van jouw opleiding en ervaring verwachten we:

- Commercieel talent en drive om sales eigen te maken.
- Interesse in sales en netwerken.
- Kennis van Microsoft Office.
- Bij voorkeur woonachtig in de omgeving van Bussum.
- Een rijbewijs B.

Wat wij jou bieden

Als Accountmanager New Business kun jij rekenen op:

- Een informele en dynamische werksfeer.
- Training en begeleiding, zodat jij een echte sales professional wordt.
- Doorgroeimogelijkheden binnen een groeiend bedrijf.
- Een marktconform salaris met daarbij o.a. 26 vakantiedagen, pensioenopbouw, een auto van de zaak en een eindejaarsuitkering.

Maak kennis met het bedrijf

A. Mauritz & Zonen is een toonaangevende specialist op het gebied van werkkleding, (tuin-)gereedschappen en persoonlijke beschermingsmiddelen. Sinds de oprichting in 1906 is het familiebedrijf nauw verwant aan de groensector. Hoewel daar nog steeds de focus en affiniteit ligt, is Mauritz vandaag de dag ook in een aantal andere branches actief. Zo bestond het assortiment in eerste instantie voornamelijk uit tuingereedschap, maar werd dat door de toenemende vraag uit de markt uitgebreid met werkkleding en persoonlijke beschermingsmiddelen.

Het klantenbestand van Mauritz is zeer gevarieerd en bestaat uit gemeenten, natuurorganisaties, afvalverwerkers, sociale voorzieningen, waterschappen, dierentuinen, hoveniersbedrijven en het MKB. Door haar landelijke dekking is Mauritz goed in staat om al haar klanten te bedienen, ongeacht locatie of specifieke behoeften.

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.