

## **Fortron Automotive**

### **ACCOUNTMANAGER**

Locatie: Noord-Nederland

Dienstverband: Fulltime

Vacaturenummer: 26001

#### **Functie**

In deze functie help je autobedrijven op de weg naar een nieuwe generatie oplossingen voor hun klanten. Het draait hierbij niet om het direct verkopen van het product, maar eerst om het creëren van sfeer, persoonlijk contact maken en vertrouwen opbouwen.

Ben jij een enthousiaste accountmanager die eerst de verbinding maakt en heb jij passie voor automotive?

#### **Dan past deze functie bij jou!**

Fortron Automotive BV levert technologisch én ecologisch innovatieve oplossingen voor het intern reinigen van verbrandingsmotoren en airco-systemen, gericht op lagere CO2-uitstoot, optimalisatie van de brandstofprestatie en verbetering van performance. Autodealers en universele garagebedrijven helpen met Fortron hun klanten om hun voertuig veilig, gezond en langer op de weg te houden en onnodige reparatiekosten te voorkomen. Daarnaast realiseren zij zelf in de werkplaats een substantieel beter rendement.

#### **Heb jij de ambitie en klantgerichtheid die bij Fortron past? Ontdek dan de vacature van accountmanager!**

#### **Wat je gaat doen**

In deze functie houd je je met name bezig met het vinden van nieuwe klanten in Noord-Nederland voor de Fortron diensten en deze te interesseren voor de toegevoegde waarde en voordelen ervan. De focus ligt hierbij op universele autobedrijven met een goede reputatie. Bij grotere dealers ligt een duidelijke commerciële kans, omdat ze per monteur extra winst kunnen genereren met de producten van Fortron. Je geeft commerciële adviezen, service- en producttrainingen in samenwerking met je collega. In jouw rol werk je vanuit eigen huis en ben je verantwoordelijk voor je eigen planning en agenda. Regelmatig heb je contact met de organisatie, zowel formeel tijdens gepland overleg als informeel. Je rapporteert rechtstreeks aan de directie.

### **Wie je bent**

Qua persoon beschik je over een commerciële drive met focus op new business, ben je gedreven, proactief, zelfstandig, ondernemend en heb je goed gevoel voor de omgang met klanten, van directie tot werkplaats. Je beschikt over een gunfactor, overtuigingskracht, doorzettingsvermogen en uitstekende communicatieve- en sociale vaardigheden. Daarnaast ben je gemakkelijk in de omgang en ben je woonachtig in Friesland, Groningen, Drenthe of de noordkant van Overijssel.

Van jouw opleiding en ervaring verwachten we:

- MBO+ werk- en denkniveau richting junior accountmanager of commerciële economie.
- Minimaal 1 jaar commerciële ervaring in de buitendienst.
- Je hebt ervaring in de automotive of affiniteit met auto's.
- Je hebt een goede beheersing van de Nederlandse taal.

### **Wat wij jou bieden**

Als Accountmanager bij Fortron kun jij rekenen op:

- Een zelfstandige buitendienstfunctie in een groeiende onderneming waarbij je een uitstekende opleiding, training en support vanuit de directie, zowel product-inhoudelijk als marketingtechnisch zult krijgen.
- Verdere groeimogelijkheden in lijn met jouw commerciële succes en bijdrage.
- Auto, laptop en telefoon van de zaak.
- Goede secundaire voorzieningen, zoals onkostenvergoeding en pensioenregeling.

### **Maak kennis met het bedrijf**

Het in Australië ontwikkelde servicepakket van Fortron wordt wereldwijd gebruikt in de automotive branche, met name het hogere segment. In Nederland is de vertegenwoordiging in handen van Fortron Automotive BV, met 4 medewerkers een nog kleine organisatie die al ruim 15 jaar actief is in het hele land.

### **Interesse?**

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie opnemen met Stefan van Grieken. [S.van.grieken@why-search.nl](mailto:S.van.grieken@why-search.nl) en/of 06 46615016.