

## **ACCOUNTMANAGER NL**

Locatie: Varsseveld/ Nederland

Dienstverband: Fulltime, 36 uur

Vacaturenummer: 26039

### **Functie**

Om de groeiambities in Nederland verder vorm te geven, is Bielheimerbeek op zoek naar een Accountmanager Nederland. In deze commerciële functie ligt de nadruk nadrukkelijk op new business. Je bent verantwoordelijk voor het actief ontwikkelen van de Nederlandse markt, het zelfstandig vinden en benaderen van nieuwe klanten en het creëren van nieuwe omzet. Je wacht niet af tot kansen zich aandienen, maar opent zelf deuren en weet commerciële mogelijkheden om te zetten in langdurige samenwerkingen. Je krijgt veel vrijheid om je eigen markt te ontwikkelen en bent actief binnen uiteenlopende sectoren, waaronder industrie, logistiek, food, bouw, techniek en petrochemie. Daarbij verkoop je geen losse kleding of wasbeurten, maar complete oplossingen voor professioneel textielmanagement. Je verkoopt daarmee een dienstverlening die klanten helpt om hun kleding- en textielmanagement veiliger, efficiënter, duurzamer en volledig beheersbaar te organiseren.

Bestaande relaties verder ontwikkelen hoort bij jouw verantwoordelijkheid, maar jouw primaire opdracht is helder: nieuwe klanten winnen en bijdragen aan de verdere groei van Bielheimerbeek in Nederland. Ben jij een ondernemende commerciële professional die energie krijgt van deuren openen, grotere B2B-trajecten ontwikkelen en nieuwe klanten winnen? Wil je veel vrijheid én verantwoordelijkheid en als ondernemer binnen de onderneming meebouwen aan de verdere groei van Bielheimerbeek?

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

Bouwen aan de toekomst van zorgeloos textielmanagement. Dat is waar Bielheimerbeek voor staat. Sinds 1934 heeft het familiebedrijf zich ontwikkeld tot specialist in professioneel textielmanagement. Van het beheren en reinigen van werk- en veiligheidskleding tot slimme RFID-oplossingen, rapportages en complete huur- en serviceconcepten: Bielheimerbeek zorgt ervoor dat klanten zich geen zorgen hoeven te maken over hun textielbeheer.

Ben jij een proactieve en ondernemende accountmanager met ervaring in de wereld van de wasserijen en huurconcepten of heb je een netwerk bij de groothandels en krijg je energie van New Business?

### **Ontdek dan de vacature van Accountmanager Nederland!**

### **Wat je gaat doen**

Als Accountmanager Nederland ben jij primair verantwoordelijk voor het realiseren van new business. Je bouwt actief aan jouw eigen markt, brengt interessante prospects en marktsegmenten in kaart en acquireert zelfstandig nieuwe klanten. Je bent veel onderweg, zichtbaar in de markt en

voortdurend op zoek naar organisaties waar Bielheimerbeek met haar dienstverlening toegevoegde waarde kan leveren. Je ontwikkelt grotere en complexere B2B-verkooptrajecten en begeleidt deze van het eerste contact tot een overeenkomst. Je brengt behoeften en uitdagingen in kaart en vertaalt deze naar een passende oplossing voor professioneel kleding- en textielmanagement. Je verkoopt geen standaardproduct. Afhankelijk van de situatie van de klant adviseer je over verschillende dienstverleningsmodellen, zoals koop + wassen, koop + abonnement, huur + wassen, all-in huur en hybride oplossingen. Hierbij gaat het niet uitsluitend om prijs, maar vooral om de toegevoegde waarde die Bielheimerbeek kan bieden op het gebied van ontzorging, veiligheid, beschikbaarheid, kwaliteit, duurzaamheid en kostenbeheersing.

Je stelt offertes en commerciële voorstellen op, presenteert deze aan klanten en voert onderhandelingen over contracten, dienstverlening en commerciële voorwaarden. Ook tender- en aanbestedingstrajecten kunnen onderdeel zijn van jouw werkzaamheden. Een belangrijk onderdeel van jouw functie is de samenwerking met partner-groothandels en dealers. Je bouwt actief aan deze relaties en werkt nauw samen met hun accountmanagers. Samen breng je potentiële klanten in kaart, bezoek je prospects en ontwikkel je commerciële kansen. Je weet de marktkennis en klantrelaties van de partners te combineren met de expertise en dienstverlening van Bielheimerbeek en genereert via dit netwerk actief nieuwe business. Wanneer je een nieuwe klant hebt binnengehaald, werk je nauw samen met Customer Service, Operations en Kledingbeheer om ervoor te zorgen dat de samenwerking succesvol wordt geïmplementeerd. Daarnaast blijf je bestaande klantrelaties verder ontwikkelen en signaleer je mogelijkheden voor uitbreiding van de dienstverlening. De vrijheid binnen deze functie gaat samen met een duidelijke eigen commerciële verantwoordelijkheid. Je stelt jouw eigen account- en marktplan op, beheert je CRM, pipeline en forecast en houdt voortdurend zicht op de voortgang van commerciële trajecten. Uiteindelijk ben je verantwoordelijk voor het realiseren van de afgesproken omzet, marge, conversie en groei binnen jouw markt.

### **Wie je bent**

Je bent een ondernemende, zelfstandige en resultaatgerichte commerciële professional met een duidelijke houtermentaliteit. Je krijgt energie van het ontwikkelen van nieuwe markten, het vinden van interessante prospects en het openen van deuren. Je wacht niet tot een kans naar je toe komt, maar neemt zelf initiatief en weet een eerste contact uit te bouwen tot een serieuze commerciële mogelijkheid. Tegelijkertijd begrijp je dat het verkopen van de dienstverlening van Bielheimerbeek verder gaat dan een snelle productverkoop. Je bent in staat om complexere commerciële vraagstukken te doorgronden en klanten te adviseren over een oplossing die voor meerdere jaren onderdeel kan worden van hun bedrijfsvoering. Je luistert goed, stelt de juiste vragen en weet de toegevoegde waarde van de dienstverlening overtuigend over te brengen. Je beschikt over sterke advies- en onderhandelingsvaardigheden en bent een comfortabele en geloofwaardige gesprekspartner voor directie, management, inkoop en andere beslissers. Hierbij maak je gebruik van jouw sterke advies-, presentatie- en onderhandelingsvaardigheden. Je denkt en handelt als een ondernemer binnen de onderneming en wilt daadwerkelijk bijdragen aan de verdere groei en positionering van Bielheimerbeek in Nederland.

Van jouw opleiding en ervaring verwachten we:

- Hbo werk- en denkniveau.
- Minimaal 5 jaar ervaring binnen B2B-sales of accountmanagement.
- Aantoonbare ervaring met het zelfstandig ontwikkelen van new business en het acquireren van nieuwe klanten.
- Ervaring met het verkopen van complexere dienstverlening en meerjarige contracten, waarbij niet alleen prijs maar vooral toegevoegde waarde bepalend is.

- Ervaring met werk- of veiligheidskleding, textielservice, wasserijdiensten, huurconcepten of vergelijkbare dienstverlening.
- Ervaring met CRM-systemen en het zelfstandig beheren van pipeline en forecast.
- Ervaring binnen sectoren als industrie, logistiek, food of bouw is een grote pré.
- Ervaring met dealers, distributeurs of groothandels is een grote pré.
- Ervaring met tender- en aanbestedingstrajecten is een grote pré.
- Rijbewijs B.
- Je woont bij voorkeur centraal of oostelijk in Nederland en bent bereid regelmatig in Varsseveld aanwezig te zijn.

### **Wat wij jou bieden**

Als Accountmanager Nederland krijg je bij Bielheimerbeek vooral de mogelijkheid om daadwerkelijk iets op te bouwen. Je stapt in bij een stabiel familiebedrijf met een lange historie, maar ook met duidelijke ambities voor de toekomst. De organisatie wil de komende jaren stevig verder groeien in Nederland en jij krijgt de vrijheid en verantwoordelijkheid om daar commercieel een belangrijke bijdrage aan te leveren. Dankzij de korte lijnen en snelle besluitvorming kun je slagvaardig handelen en heb je directe invloed op de commerciële ontwikkeling van de organisatie. Daarmee krijg je de mogelijkheid om daadwerkelijk als ondernemer binnen de onderneming te functioneren.

Verder kun je als Accountmanager Nederland rekenen op:

- Een goed salaris met een aantrekkelijke bonusregeling.
- Een leaseauto.
- Een laptop en telefoon.
- Volop ruimte voor persoonlijke ontwikkeling.

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

Bielheimerbeek is sinds 1934 actief in textielverzorging en heeft zich in de loop der jaren ontwikkeld tot specialist in zorgeloos textielmanagement. Het bedrijf ondersteunt organisaties bij het beheren, onderhouden, reinigen en beschikbaar houden van werk- en veiligheidskleding. Daarbij gaat Bielheimerbeek verder dan alleen het reinigen van kleding. Persoonlijke dienstverlening en jarenlange vakkennis worden gecombineerd met moderne technologie. Denk hierbij aan RFID, uitgebreide rapportages en duurzame onderhoudsprocessen. Zo helpt Bielheimerbeek organisaties om hun kleding- en textielbeheer professioneel, betrouwbaar en volledig te organiseren. De klanten van Bielheimerbeek bevinden zich onder andere binnen de industrie, logistiek, foodsector, bouw, techniek en petrochemie. Sectoren waarin beschikbaarheid, veiligheid en continuïteit van groot belang zijn. Bielheimerbeek gelooft daarom dat klanten niet alleen op zoek zijn naar een wasserij, maar vooral naar een partner die het volledige textielbeheer uit handen kan nemen. Met een combinatie van vakmanschap, technologie, duurzaamheid en persoonlijke aandacht wil de organisatie daarin iedere dag het verschil maken. De organisatie heeft duidelijke groeiambities en wil haar positie in Nederland de komende jaren verder versterken. Dat betekent nieuwe markten ontwikkelen, nieuwe klanten winnen en bestaande samenwerkingen verder uitbouwen. Als Accountmanager Nederland krijg je de kans om daar direct aan bij te dragen.

### **Is dit wat voor jou?**

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.