

DAKaccent Nederland

Accountmanager

Locatie: regio Midden- en Zuid-Nederland

Dienstverband: Fulltime

Vacaturenummer: 26018

Functie

'Professioneel, persoonlijk en praktisch' aldus DAKaccent Nederland. Voor verdere groei is DAKaccent Nederland op zoek naar een Accountmanager die niet alleen verkoopt, maar vooral investeert in het opbouwen van sterke, langdurige relaties. In deze rol draait het niet om pushen, maar om het winnen van vertrouwen. Opdrachtgevers doen immers zaken met mensen, niet met een logo. Jouw gunfactor en oprechte interesse zijn daarbij minstens zo belangrijk als je commerciële vaardigheden.

Ben jij iemand die moeiteloos een gesprek begint, ook met iemand die je nog nooit hebt ontmoet? En krijg je energie van nieuwe mensen leren kennen?

Dan past deze functie bij jou!

Als Accountmanager doe je meer dan alleen deals sluiten. Je helpt gebouwen langer mee te gaan, houdt woningen betaalbaar en draagt bij aan de verduurzaming van Nederland. Tegelijkertijd breng je nieuwe opdrachtgevers in contact met deze missie en de meerwaarde van DAKaccent.

Heb jij de teamspirit en gedrevenheid die bij DAKaccent Nederland past? Ontdek dan de vacature van Accountmanager!!

Wat je gaat doen

Als Accountmanager ben jij het gezicht en de ambassadeur van DAKaccent. Je signaleert kansen in de markt en gaat daar zelfstandig en doelgericht mee aan de slag. Je opent deuren, benadert actief nieuwe opdrachtgevers en weet online kanalen zoals LinkedIn en andere social media effectief in te zetten. Tegelijkertijd pak je net zo gemakkelijk de telefoon om persoonlijk contact te leggen. Met jouw enthousiasme en overtuigingskracht bouw je aan duurzame relaties en zorg je ervoor dat DAKaccent top-of-mind blijft bij opdrachtgevers. Je verkoopt daarbij geen standaardproduct, maar een oplossing die daadwerkelijk impact maakt.

Wie je bent

Je werkt zelfstandig, neemt initiatief en wacht niet af als je kansen ziet. Met jouw positieve instelling en uitstraling weet je niet alleen opdrachtgevers, maar ook collega's en leveranciers te enthousiasmeren. Je beschikt over een sterk commercieel inzicht, zonder daarbij opdringerig te zijn. Je legt gemakkelijk contact, wint snel vertrouwen en krijgt energie van nieuwe ontmoetingen. Het genereren van leads via social media gaat je goed af, maar je pakt net zo vanzelfsprekend de telefoon om persoonlijk contact te leggen.

Van jouw opleiding en ervaring verwachten we:

- HBO / MBO4 werk- en denkniveau.
- Ervaring in een soortgelijke functie.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal in woord en geschrift.
- Bij voorkeur woonachtig in de omgeving van Breda.
- Rijbewijs B.

Wat wij jou bieden

Als Accountmanager kun jij rekenen op:

- Een baan waarin je écht impact maakt. Elke dakrenovatie die jij helpt realiseren betekent minder CO₂-uitstoot, lagere woonlasten en duurzame woningen voor de volgende generatie.
- Complete vrijheid in hoe jij je dag indeelt. Resultaat telt, niet kantooruren.
- Volop ruimte om te groeien met trainingen, cursussen en conferences.
- Teamuitjes, borrels en genoeg momenten om samen successen te vieren.
- Een salaris dat past bij jouw ervaring en ambities in combinatie met uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden: 31 vrije dagen, een leaseauto, laptop, telefoon, een onkostenvergoeding voor zakelijke activiteiten, een uitstekende pensioenopbouw en goede verzekeringen.

Maak kennis met het bedrijf

Al 25 jaar is DAKaccent Nederland specialist in dakrenovatie en het onderhoud van platte daken voor professionele opdrachtgevers. Oprechte aandacht voor klanten én voor elkaar staat daarbij centraal.

De organisatie bestaat uit circa 80 collega's en kenmerkt zich door een open en informele cultuur, waarin iedereen elkaar bij de voornaam aanspreekt. De dakdekkers en onderhoudsmonteurs verstaan hun vak tot in de puntjes. Veilig werken, hoge kwaliteit leveren en samen de schouders eronder zetten vormen de basis van het succes.

Vanuit de vestigingen in Oisterwijk en Berkel en Rodenrijs wordt gewerkt met één gezamenlijke mentaliteit en aanpak: 't DAKaccent.

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.