

HET PACKHUYS

Doseer- en verpakkingsmachines

Het Packhuys is leverancier van kwalitatief hoogwaardige weeg-, doseer- en verpakkingsmachines. Onze klanten bevinden zich in de Benelux en zijn met name actief in de AGF branche en voedselverwerkende industrie. Het Packhuys is gevestigd in Halsteren en bestaat uit een team van gedreven en enthousiaste medewerkers. De bedrijfscultuur kenmerkt zich door zijn open en informele karakter. Binnen Het Packhuys kijken we niet zo zeer naar kwalificaties en titels, maar zijn we met name geïnteresseerd in jou als persoon. Daarnaast staan een kwalitatief mooi product én een topservice leveren naar de klant, centraal binnen ons bedrijf.

Meer weten?

Kijk op www.het-packhuys.com.

Enthousiast over deze vacature?

We ontvangen graag jouw CV, voorzien van een korte motivatie via info@duyndamhrc.nl

Heb je nog vragen over de vacature, neem dan contact op met:

Caspar Duyndam via 06-12336694 of info@duyndamhrc.nl

Het Packhuys BV

Vang 19

4661 TX Halsteren

Nederland

Door de sterke groei van het bedrijf en om onze klanten enthousiast en tevreden te houden over onze hoogwaardige machines en service, willen we graag ons team verder uitbreiden met een Accountmanager.

Accountmanager

Wat houdt de rol in?

In deze rol zet je je volledig in om juist wél die voet binnen de deur te krijgen bij die nog niet bestaande klant. Je bent een doorzetter en krijgt er energie van om Het Packhuys nóg beter op de kaart te zetten. De lijnen zijn kort, je rapport aan de Salesmanager en je wordt er enthousiast van om mee te groeien met het bedrijf en verder te professionaliseren. De taken en verantwoordelijkheden die behoren tot de functie zijn onder meer de volgende:

- Met jouw commerciële drive word je enthousiast van het werven van nieuwe klanten in o.a. de food industrie
- Je benadert prospects, luistert waar ze naar op zoek zijn en koppelt dit aan de uitgebreide mogelijkheden aan verpakkingsmachines die Het Packhuys biedt
- Je bent de man/vrouw die deuren opent, welke anders gesloten blijven
- Je brengt offertes uit en weet deze om te zetten in orders
- Je bent thuis bij elke klant en weet precies wat er speelt
- Je bouwt de samenwerking met de bestaande klanten verder uit
- Je bent de intermediair tussen de klant en de interne afdelingen en onderhoudt contacten op diverse niveaus binnen de eigen organisatie en die van de klant.
- Je onderzoekt alle relevante markt- en/of klanteninformatie
- Je bezoekt en/of neemt deel aan beurzen en branche netwerkevents

Wat breng je mee?

- Je beschikt over een M.B.O.+ / H.B.O. werk- en denkniveau, bij voorkeur in een technische/ commerciële richting;
- Je hebt minimaal 5 jaar relevante werkervaring in de verkoop van kapitaalgoederen (in de verpakkingsbranche is een pre);
- Je beschikt over goede luistervaardigheden, bent oplossingsgericht, vindingrijk & doelgericht;
- Je bent communicatief sterk en schakelt gemakkelijk tussen diverse niveaus in een organisatie;
- Je bent in staat meerdere ballen tegelijk in de lucht te houden;
- Je hebt een goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, Duits is een pre;
- Regelmatig reizen naar het buitenland is geen probleem voor je;

Wat krijg je ervoor terug?

- Een hecht team van medewerkers die waarde hechten aan de goede, informele werksfeer;
- Een interessante en afwisselende rol binnen een groeiend bedrijf;
- Een marktconform salaris en prima secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals 25 vakantiedagen, 13 ATV-dagen, pensioenopbouw en een interessant bonuscomponent.
- Een leaseauto, laptop en telefoon maken eveneens onderdeel uit van deze functie.