

SFS Benelux

SFS Benelux is gevestigd in Helmond (NL) en in Kapellen (BE) en is onderdeel van multinational SFS, met hoofdzetel in Zwitserland. SFS Benelux verbindt marktpartners, expertise én producten aan de vraag uit de markt.

Wij streven naar succes door verbetering en innovatie. Dat doen we in nauwe samenwerking met onze klanten, collega's en leveranciers. Samen zijn we succesvol, verbeteren we onszelf voortdurend en verleggen we technologische grenzen. Onze baseline "Inventing success together" geeft dit kort en bondig weer.

Topkwaliteit producten, service op maat, innovatie en flexibiliteit zijn de belangrijkste pijlers voor ons succes.

Een belangrijk onderdeel van ons productassortiment zijn de GESIPA® blindklinknagel-systemen. GESIPA® is een toonaangevende ontwikkelaar en fabrikant van blindklinktechnologie en is eveneens onderdeel van de internationale SFS Group.

Om de verdere groei van ons bedrijf te realiseren, zijn wij op zoek naar een:

ACCOUNTMANAGER GESIPA VOOR BELGIË EN LUXEMBURG

Als accountmanager GESIPA® bepaal je samen met de General Sales Manager de verkoopstrategie en lever je een actieve bijdrage aan het afdelingsresultaat. Relatiebeheer en klantenwerving zijn de belangrijkste onderdelen van je takenpakket. Je bent in staat om de bewerking van dit marktsegment naar een hoger niveau te tillen, het initiatief te nemen en je doelstellingen daadwerkelijk te realiseren. In deze functie krijg je veel vrijheid om je te profileren en jezelf te ontwikkelen.

Werkzaamheden:

- Je bent het eerste aanspreekpunt voor bestaande en nieuwe relaties in België en Luxemburg;
- Je zoekt op een creatieve manier naar nieuwe relaties en afzetmogelijkheden;
- Je ondersteunt en adviseert klantrelaties op een professionele manier;
- Je bouwt mee aan langdurige relaties met afnemers.

Wij bieden:

- Een afwisselende functie met ruimte voor creativiteit en eigen inbreng;
- Een prettige werksfeer in een informele organisatie;
- Groeimogelijkheden en ruimte tot het volgen van opleidingen;
- Goede arbeidsvoorwaarden met extralegale voordelen waaronder vakantiedagen, een pensioen- en een bonusregeling;
- Bedrijfswagen, telefoon en laptop horen uiteraard bij de functie;
- Een fulltime dienstverband met een passend salaris.

Wij vragen:

- Bachelor werk- en denkniveau,
- Minimaal 3 jaar ervaring in vergelijkbare functie;
- Een ondernemende en proactieve manier van werken;
- Verkoop- en onderhandelingsvaardigheden in een B2B omgeving;
- Goede mondelingen en schriftelijke beheersing van de Nederlandse, Engelse én Franse taal;
- Je hebt enige affiniteit met techniek;
- Je bent servicegericht en communicatief;
- Je bent representatief.

Kandidaten zonder ervaring maar met de juiste opleiding, vaardigheden en ambitie worden ook uitgenodigd om voor deze functie te solliciteren.

Ben je geïnteresseerd in deze functie en voldoe je aan het profiel?

Stuur dan je CV met sollicitatiebrief naar Peter Jost, emailadres: jope@sfs.biz

Voor meer informatie over de functie kun je contact opnemen met Jeroen Aldenlee, General Sales Manager SFS Benelux.

Kantooradres SFS Benelux België

Starrenhoflaan 44 unit 11
2950 Kapellen
Tel: 00 32 3 239 94 51

Kantooradres SFS Benelux Nederland

Guardian BV, Grasbeemd 14, 5705 DG Helmond
tel: 00 31 492 597400 www.guardian.nl / www.sfsintec.nl