

HEE, HALLO! Stroom jij over van kwaliteit om wereldwijde waterproblemen aan te pakken? Ben jij een verkoper pur sang en hou je van techniek? Dan zijn wij op zoek naar jou!



ZET EEN VLOEIENDE STAP IN JE CARRIÈRE EN WORD

ACCOUNTMANAGER

IRRIGATIE

SLIM, GEDREVEN, CAN DO MENTALITEIT

We zijn dus op zoek naar een Account Manager voor de irrigatiemarkt voor Noord-Oost en Zuid-Oost Nederland (Groningen, Drenthe, Overijssel, Gelderland, stuk Noord-Brabant en Limburg). Iemand die uitblinkt in verkoop, de business begrijpt en ervaring heeft in irrigatie of alles hierover wil leren!. Je maakt deel uit van het verkoopteam in Nederland en je werkt nauw samen met de binnendienst. In deze baan rapporteer je aan de Sales Manager van Bosta Nederland. Samen met je directe collega's bij Bosta en de steun van MegaGroup zet je de klant op de eerste plaats.

WAT GA JE DOEN, WAT MOET JE KUNNEN?

- je bent verantwoordelijk voor de verkoop & marge voor de irrigatiemarkt in Nederland;
- samen met je collega op de binnendienst, jouw steun en toeverlaat, maak je de jaarplanning en accountplannen en voer je die uit, let wel: jij neemt het voortouw;
- door echt naar de klant te luisteren, weet je hoe je waarde toevoegt voor de klant;
- de verkoop-KPI's leiden jou de weg en je leert elke dag;
- bezoekrapporten met de gemaakte afspraken stuur je tijdens het bezoek;
- je hebt oog voor kansen in de markt;
- marktinformatie wordt gedeeld en adequaat afgehandeld;
- het onderhouden, uitbouwen en opbouwen van duurzame relaties;
- op deze manier realiseer je maximale klanttevredenheid, optimale service en groei.

HOE ZIET EEN GEMIDDELTE WERKDAG ER VOOR JE UIT?

Je start vroeg om je eerste klant te bezoeken. Met de binnendienst stem je telefonisch de actiepunten voor die dag af. Afspraken bevestig je en mail je direct door. Je bent altijd alert en op het moment je een lead ziet, zoek je snel uit of hier handel uit kan komen. Eén keer per week werk je vanuit kantoor om je collega's te spreken, de planning voor de opvolgende week te maken, je bezoeken voor te bereiden, etc.

CHECKLIST: SKILLS EN VAARDIGHEDEN

- Kunnen is een. Je kwalificaties doen de rest. Wij vragen het volgende:
- minimaal een MBO opleiding (commerciële richting) en MBO/HBO werk- en denkniveau;
 - een aantal jaar verkoopervaring, bij voorkeur op het gebied van irrigatie;
 - affiniteit met watertechnologie is een pre;
 - je bent onverschrokken, resultaatgedreven, enthousiast en energiek;
 - je bent een echte partner voor je relaties, een absolute netwerker en je hebt een winnaarsmentaliteit.

WAT WIJ BIEDEN

Een toffe baan met een hoop extra's. Zoals:

- een leuke en echt uitdagende functie met een hoge mate van vrijheid met verantwoordelijkheid binnen een informele, ambitieuze en

no-nonsense organisatie;

- een open cultuur, waarin ruimte is voor meedenken en ontwikkeling; heb je een goed idee? Dan mag je daar zelf mee aan de slag;
- werken in een jong, enthousiast & internationaal team;
- bijdragen aan een betere wereld;
- een motiverend pakket aan arbeidsvoorwaarden:
- marktconform salaris;
- bonusregeling van maximaal 15%;
- 25 vakantiedagen plus nog eens 12 ADV dagen;
- MegAcademy (eigen opleidingen, productkennis, eigen vakgebied);
- surface, GSM, leaseauto;
- plezier: gezellige collega's, goede werksfeer, vrijdagmiddagborrel en uiteindelijk is je baan wat je er zelf van maakt.

ONZE ORGANISATIE

Watertechniek is onze tak van sport, onze werknemers zijn de atleten. Water is de vloeistof van het leven. Iedereen heeft met water te maken. Tegen 2030 wonen er 3,7 miljard mensen in gebieden met waterstress. Te veel of te weinig water brengt grote uitdagingen op het gebied van watermanagement met zich mee. MegaGroup gelooft in het beschikbaar maken van wateroplossingen ter verbetering van het leven van mensen. Het is onze missie om groei voor onze klanten, medewerkers en partners mogelijk te maken door wateroplossingen op een makkelijke, slimme en efficiënte manier beschikbaar te stellen. Wij brengen water tot leven.

Bosta is de Nederlandse verkooporganisatie van MegaGroup.

Via een team van Account Managers en een verkoopbinnendienst bedienen we professionele, zakelijke klanten zoals installateurs, OEM's en handelaren in sectoren als zwembaden, irrigatie, waterbehandeling, geothermie en industrie. Bosta onderscheidt zich door een breed gamma aan producten, concurrerende prijzen alsmede dienstverlening op logistiek en commercieel vlak. Klanten kopen bij ons op de manier die voor hen het handigst is, digitaal of persoonlijk. We bieden ze altijd hetzelfde gemak, efficiëntie en slimme oplossingen. Bosta bestaat sinds 1943 en heeft sindsdien flink wat kennis, ervaring en naam in de markt opgebouwd. Als onderdeel van MegaGroup Trade Holding profiteert Bosta van de inkoopkracht van de groep, kennis, ervaring en ondersteuning.

HEBBEN WE JE AANDACHT GENOEG WETEN TE PRIKKELEN?

Stuur dan je CV met motivatie naar rvanbaalen@megagrouptrade.com. Vergeet daarbij niet te vermelden om welke vacature het gaat.

We laten zo spoedig mogelijk van ons horen. Zijn wij overtuigd, dan word je uitgenodigd voor een kennismaking. Bij een klik vragen wij je om een assessment te maken. In het tweede gesprek gaan we hier dieper op in. Is iedereen positief? Dan maken we de betrekking met jou rond!



MEER WETEN?

Heb je naar aanleiding van deze vacature vragen of wil je graag meer informatie?

Bel dan met onze Sales Manager, Marcel Sanders, op 06 27 169 980.

Bosta BV, Doornhoek 4205, 5465 TG VEGHEL

www.bosta.nl