

Jij, de Account Manager, houdt klantrelaties warm en breidt de samenwerking verder uit. Het benaderen van potentiële klanten en het omzetten van deze leads naar klanten valt ook onder jouw verantwoordelijkheid. Zo lever jij een belangrijke bijdrage aan het commerciële succes van de vestiging.

Jouw klanten? Dé zakelijke vakman gespecialiseerd in renovatie en onderhoud voornamelijk in de regio Groot-Amsterdam. Dit maakt jouw klantenportefeuille enorm divers. Op het ene moment voer je een gesprek met een zzp-er in het filiaal en op het andere moment heb je een afspraak met een CEO van een vastgoedbedrijf. Kortom, iedere dag is weer anders.

Ongeveer 50% van jouw werkzaamheden bestaat uit relatiebeheer. Iedere klant is even belangrijk en daarom geef jij ze de nodige aandacht. Dit doe je door klanten te monitoren, te bellen, langs te gaan en met ze mee te denken. Je doet net dat stapje extra en denkt bijvoorbeeld aan het meenemen van ijsjes wanneer je op een warme dag bij een project langs gaat.

Acquisitie beslaat zo'n 25% van je functie. Denk hierbij aan koud bellen, het geven van rondleidingen in de vestiging en het uitwerken van offertes. Wil jij je meer met acquisitie bezighouden, dan is dit zeker mogelijk. De andere 25% bestaat uit het helpen van klanten in het filiaal, en andere administratieve werkzaamheden die bij deze rol komen kijken.

## **JOUW VESTIGING**

Ben je niet onderweg, dan is het filiaal jouw basis. In de vestiging ben je zichtbaar voor klanten en is dit ook een plek om (nieuwe) klanten te ontvangen en te benaderen. Op de vestiging werkt een grote verscheidenheid aan mensen. De teamleden zijn direct en iedereen is gelijk. In deze functie stuurt de Manager Vestiging je aan en is de Salesmanager jouw coach. Daarnaast werk je veel samen met de Accountmanagers van de andere vijf filialen.

In deze zelfstandige baan krijg jij de vrijheid om de indeling van jouw agenda zelf te bepalen. Daarnaast zorgt het informele contact met de klanten voor een prettige manier van werken. De grote diversiteit aan collega's, klanten en werkzaamheden bieden jou voldoende afwisseling en uitdaging.

Verder bieden wij:

- een salaris tussen de €2.450,- en de €3.372- bruto per maand op basis van een werkweek van 40 uur (afhankelijk van kennis en ervaring);
- een bonus op basis van persoonlijke prestaties en die van de vestiging tot maximaal 800 euro per jaar;
- een functie voor 32 tot 40 uur per week;
- 25 vakantiedagen, 8% vakantiegeld en 12 ATV dagen op basis van een fulltime dienstverband;
- Een contract voor een jaar en bij goed functioneren de mogelijkheid tot een vast contract;
- pensioenopbouw conform HIBIN;
- volop mogelijkheden zodat jij je kunt blijven ontwikkelen en eventueel doorgroeien door middel van een groot aanbod van interne opleidingsmogelijkheden zoals Good habitz;
- telefoon;
- 20% personeelskorting.

### **WAT BRENG JE MEE?**

Dat jij een fijne gesprekspartner bent voor al onze klanten, waardoor je dé gunfactor creëert bij onze klanten. Daarnaast staat een hoog serviceniveau hoog bij jou in het vaandel. Ook beschik je over een totaal van karaktereigenschappen dat ervoor zorgt dat klanten jou de opdracht gunnen.

Verder vragen wij:

## Vacature Accountmanager Regio Amsterdam

- minimaal mbo werk- en denkniveau;
  - minimaal 3 jaar werkervaring in een gerelateerde salesfunctie of in de bouwwereld als bijvoorbeeld een Aannemer, Uitvoerder of Timmerman.
- 

[Direct solliciteren](#)

Deel deze vacature