_vacature

Tower Living is een echt familiebedrijf. Onze informele sfeer, ondernemende mentaliteit en open, transparante bedrijfscultuur kenmerken wie wij zijn. Met een compact team en korte communicatielijnen schakelen we snel en werken we nauw samen.

Als een van de grotere spelers in Nederland ontwerpen, ontwikkelen en importeren wij meubelen voor onze eigen groothandel én voor klanten die op zoek zijn naar maatwerkoplossingen. Met passie voor het vak en een grote liefde voor wonen creëren wij meubelen die inspireren.

Ter uitbreiding van ons salesteam zijn wij op zoek naar een enthousiaste en gedreven:

Vertegenwoordiger/Accountmanager
Meubelbranche regio midden-west Nederland

_wat ga je doen?
Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor het realiseren van de commerciële doelstellingen binnen jouw rayon. Je onderhoudt bestaande klantrelaties, bouwt actief aan nieuwe contacten en vergroot het marktaandeel van Tower Living in jouw regio.

Je bent veel onderweg, bezoekt klanten en adviseert hen over onze collecties, materialen en mogelijkheden. Daarbij werk je nauw samen met je collega's van de binnendienst en het salesteam. Je rapporteert rechtstreeks aan de Commercieel Directeur.

_jouw werkzaamheden bestaan onder andere uit:

Het bezoeken en verder uitbouwen van bestaande klantrelaties;
Actieve acquisitie en het aantrekken van nieuwe klanten;
Het signaleren van markt- en verkoopkansen binnen jouw regio;
Het adviseren van klanten over collecties, materialen en maatwerkoplossingen;
Het realiseren van omzetdoelstellingen en het planmatig beheren van jouw rayon;
Het onderhouden en versterken van jouw professionele netwerk;
Het samenwerken met collega's van de binnendienst en sales;
Het vertegenwoordigen van Tower Living tijdens showroomdagen, beurzen en evenementen.

_wie zoeken wij?

Wij zoeken een commercieel talent die energie krijgt van klantcontact, acquisitie en het behalen van resultaten. Je bent een echte relatiebouwer die kansen ziet en deze weet om te zetten in succesvolle samenwerkingen.

_daarnaast ben je:

- Representatief en communicatief sterk;
- Oplossingsgericht en altijd gericht op maximale klanttevredenheid;
- Een natuurlijke netwerker die gemakkelijk contacten legt en onderhoudt;
- Zelfstandig, proactief en ondernemend;
- Resultaatgericht, met overtuigingskracht en doorzettingsvermogen;
- Collegiaal en prettig in de samenwerking met collega's;
- Flexibel en bereid om regelmatig onderweg te zijn.

_dit breng je mee:

- Ervaring in een commerciële buitendienst-functie (B2B);
- Aantoonbare ervaring met acquisitie en relatiebeheer;
- Enkele jaren relevante werkervaring binnen de meubelbranche;
- Affiniteit met interieur en wonen;
- Goede communicatieve en commerciële vaardigheden;
- Woonachtig in Noord-Holland, Zuid-Holland of Utrecht;
- In het bezit van rijbewijs B.

_dit bieden wij:

- Een uitstekend salaris passend bij het niveau van de functie;
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden;
- Veel vertrouwen, vrijheid en zelfstandigheid;
- Doorgroeimogelijkheden binnen een groeiende organisatie;
- Personeelskorting op onze collectie;
- Een representatieve auto van de zaak die ook privé gebruikt mag worden;
- Laptop, iPad en telefoon van de zaak;
- Werktijden van maandag tot en met vrijdag (met uitzondering van beurzen en huisshows).
- Daarnaast bieden wij je een uitdagende functie binnen een sterk groeiende internationale organisatie met een informele werksfeer, betrokken collega's en korte communicatielijnen.
- Onze personeelsvereniging organiseert jaarlijks leuke activiteiten, waaronder een bedrijfsuitje en een eindejaarsviering.

Wil je meer weten over deze functie? Schroom niet om contact met ons op te nemen.

E-mail naar: vacature@towerliving.nl

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.