



GEWOON GENIETEN

Coffee@Work wil uw huisleverancier zijn van koffierecepten met dienstverlening die het verschil maakt, door vakmanschap en betrokkenheid.

Coffee@Work levert koffiemachines, ingrediënten en toebehoren waarmee bedrijven warme consumpties kunnen serveren welke bij het niveau van het bedrijf passen. Tevens verleent Coffee@Work volledige onderhoud en service op de geïnstalleerde automaten in heel Nederland. Het sluit hiertoe meerjaren overeenkomsten af met haar klanten. Daarom staan bij Coffee@Work service en onderhoud centraal in de bedrijfsvisie. In verband met de verdere groei van activiteiten zijn wij op zoek naar een:

Account Manager (m/v) West Nederland

rapporterend aan de Business Development Manager.

De Account Manager is verantwoordelijk voor:

het realiseren van de omzet-, winst- en groei doelstellingen in je regio door middel van het onderhouden van bestaande relaties en het aangaan van nieuwe relaties.

De ideale kandidaat:

- begrijpt de koffievoorzieningsproblematiek /-behoefte van de klant. Is in staat om hiervoor een passende oplossing te vinden. Kan risico's managen en weet om te gaan met verkoopbezwaren;
- stelt (samen met de verkoopbinnendienst) offertes op conform richtlijnen en draagt zorg voor een juiste opvolging;
- is in staat om het bestaande klantenbestand in stand te houden;
- het relatienetwerk verder uit te bouwen;
- volgt leads op en gaat proactief op pad om zelf leads te genereren;
- weet mede d.m.v. telefonische acquisitie zelf leads te genereren;
- is verantwoordelijk voor het op peil houden van productkennis middels opleidingen;
- verleent ondersteuning bij (overige) verkoopactiviteiten, zoals beurzen.

Om de functie goed te kunnen invullen is nodig:

- een relevante opleiding op MBO+/HBO niveau met relevante commerciële werkervaring in de buitendienst;
- deze commerciële rol vereist overtuigingskracht op inhoud, je zit direct met de beslissers aan tafel.
- ervaring in de koffiebranche is een grote pre;
- een resultaatgerichte opleiding en heeft het vermogen om contacten te leggen op alle niveaus binnen een organisatie;
- ervaring met een CRM pakket en Microsoft applicaties is nodig;
- een brede algemene kennis en deze commercieel in te zetten;
- een collegiale instelling, om in teamverband prestaties te kunnen leveren;
- een zelfstandige, nauwkeurige en gedisciplineerde werkhouding; je behoudt het overzicht.

Schriftelijke reacties kunnen gestuurd worden aan: Dhr. R.J.H.T. Aarts, Edisonstraat 2, 3771 AJ Barneveld of via e-mail aan raarts@coffeatwork.nl.