

Orange Lighting B.V.

Onderscheidt zich als fabrikant en leverancier van professionele verlichtingsarmaturen voor de openbare ruimte (straatverlichting), door onze relaties te ondersteunen met een deskundig verlichtingsadvies en het fabriceren en ontwikkelen van eigen duurzame armaturen. Wij kunnen snel uit voorraad leveren en komen onze afspraken na. Onze afnemers zijn overheidsbedrijven en (infrastructurele) installatiebedrijven. Wij zijn een fijn team en een prettig bedrijf om zaken mee te doen.

Wij geloven dat een betere technologie het antwoord is op de uitdaging van onze relaties, om een betere omgeving te creëren met verlichting voor de Openbare Ruimte.

Functieomschrijving Accountmanager Zuid Nederland:

Als accountmanager ben je verantwoordelijk voor het realiseren van het salesbudget in het aan jou toegewezen geografische gebied. Je bent een enthousiaste netwerker en werft nieuwe klanten. Je onderhoudt goede contacten met bestaande relaties en breidt deze uit. Je denkt proactief mee en ondersteunt de organisatie in het initiëren van markt c.q. product gerelateerde oplossingen. Het maken van verlichtingsadviezen, inclusief eenvoudige lichtberekeningen, is een onderdeel van je takenpakket. Je acteert als ondernemer en geniet een grote mate van vrijheid. Je rapporteert direct aan de directie.

Aan jouw functie zijn 4 taakaspecten verbonden:

- commercieel
- administratief
- vaktechnisch
- communicatief

Aan jouw taken zijn idealiter de onderstaande werkzaamheden verbonden. Deze werkzaamheden zijn niet limitatief en volledig. Sommige taken kunnen bij groei van onze organisatie ondergebracht worden in een andere functie. Bij vakinhoudelijke zaken mag je ondersteuning verwachten van de directeur en je collega's.

Commercieel:

- Je werft en onderhoudt actief goede contacten met (potentiële) relaties.
- Je stuurt het aanbestedingsteam aan en zoekt naar mogelijkheden ons te onderscheiden, dusdanig dat onze kans op succes vergroot wordt.
- Je realiseert minimaal de gebudgetteerde omzet en marge in jouw rayon.
- Je stelt een tactisch – operationeel verkoopplan op en benoemt hierin het potentieel van de aan jou toegewezen relaties. Je voert het verkoopplan, na overeenstemming, uit.
- Je signaleert en initieert marktkansen en zet deze om in winstgevendende verkoopresultaten.
- Je verzamelt relevante markt- en productinformatie en vertaalt deze naar een strategische accountbenadering.
- Je vervolgt de offertes van jouw relaties en verzamelt relevante informatie om te scoren..

Administratief:

- Je verwerkt de informatie van jouw relaties, actief en up to date in ons CRM systeem.
- Je levert de juiste informatie aan de ondersteunende afdelingen.
- Je maakt offertes aan in ons systeem.
- Je zet salesprognoses, verkoopresultaten en salesanalyses op en presenteert deze aan de directie.

Vaktechnisch:

- Je bent bekwaam en brengt advies uit aan jouw relaties op jouw vakgebied.
- Je maakt eenvoudige lichtontwerpen en ondersteunt dit met lichtberekeningen.
- Je volgt relevante en interessante studies, seminars, beurzen en leest vakbladen.
- Je ondersteunt productmanagement door het geven van vaktechnische informatie.
- Je kent je producten en weet deze op een correcte manier toe te passen in een project.
- Je kent de markt, de producten en je concurrenten en maakt in je gesprekken op integrale wijze gebruik hiervan.

Communicatief:

- Je bent communicatief vaardig en luistert goed.
- Je signaleert (non) verbale behoeften en reageert hier positief op.
- Je bent breed georiënteerd en een goede gesprekspartner voor je doelgroep.
- Je geeft boeiende presentaties, meer dan alleen een product presentatie.
- Je bent integer en communiceert helder.
- Je hebt een positieve instelling en straalt dit uit.

Samen met je collega's zorg je voor een organisatie waar klanten het prettig vinden om zaken mee te doen omdat we flexibel, deskundig, betrouwbaar en prijsbewust zijn.

Profiel Accountmanager :

Voor een juiste uitvoering van de functie is het belangrijk dat je over de volgende vaardigheden beschikt:

- Je bent verantwoordelijk, zelfstandig en sociaal.
- Je bent resultaatgericht, enthousiast, en gedreven.
- Je hebt een proactieve houding en een flexibele instelling. Je laat je niet afschrikken door deadlines en komt afspraken na.
- Je bent een netwerker en kan op ieder niveau van de DMU mensen aan je binden.
- Je spreekt vloeiend Nederlands en beheerst de taal in woord en geschrift.
- Je acteert op MBO+ / HBO niveau. (Technische affiniteit is een pré.)

Orange Lighting biedt jou:

- Een leuke uitdagende functie met veel verantwoordelijkheid en vrijheid van handelen.
- Een prettige en informele werksfeer waarbij je de kans krijgt om jezelf te ontwikkelen
- Je bent belangrijk en wordt betrokken bij veel inhoudelijke zaken en hebt daardoor veel inspraak.
- Een uitstekend arbeidsvoorwaardenpakket dat past bij je functie inclusief een CAO deelname "Technische Groothandel"
- Een representatieve auto die ook privé gebruikt mag worden.
- Een aanvullend uitgebreid pensioen.
- Mogelijkheden voor het volgen van opleidingen om jezelf te bekwalen in je vakgebied.

Hoewel het ideaal zou zijn als je aan al deze voorwaarden voldoet, zijn wij ook in jou geïnteresseerd als je, je herkent in het gevraagde profiel en niet aan alle voorwaarden voldoet. Wel is het belangrijk dat je woonachtig bent in je rayon t.w.: Limburg, Noord-Brabant of Gelderland (onder de A12).