

Accountmanager Ford Pro Gerritse

Gerritse groeit, en dat is goed nieuws voor jou als je op zoek bent naar een commerciële functie binnen de Ford organisatie. Ben jij enthousiast en ga je voor een duurzame klantrelatie? Tel je liever je successen dan je aantallen? Ben je toe aan een zelfstandige Accountmanagement functie, maar maak je wel graag onderdeel uit van een hecht team?

Dan ben jij degene die we zoeken en kun jij je bij ons ontwikkelen, successen delen en bouwen aan een gezamenlijke toekomst en verdere groei van ons ambitieuze merk!

Wat jij gaat doen:

Mogelijk heb je al ervaring als accountmanager of misschien nog niet. We vinden het belangrijk om de rol van accountmanager zoals wij die zien voor je op een rij te zetten:

- je trekt nieuwe klanten aan (prospectie) die zakelijke auto's in beheer hebben (personen- en bedrijfswagens);
- dit prospecteren gaat op verschillende manieren, waarvan telefonisch afspraken maken een belangrijke is;
- je bent actief in het regionale netwerk om commerciële kansen te signaleren en te grijpen;
- naast prospectie beheer je een bestaande relatieportefeuille waar je regelmatig contact mee hebt;
- deze activiteiten vinden met name plaats in het MKB segment maar ook de groot zakelijke markt is jou eigen
- je investeert in het doorgronden van potentiële en bestaande klanten en weet hun behoeften succesvol te vertalen naar mobiliteitsoplossingen

Er is een taak-functie omschrijving beschikbaar waarin de werkzaamheden in meer detail staan beschreven.

Wat wij zoeken:

De ideale kandidaat bestaat niet. Herken jij je in een meerderheid van de onderstaande punten? Reageer dan!

- hbo werk- en denkniveau opgedaan door opleiding en/of werkervaring;
- ervaring in de zakelijke verkoop en ervaring in de Automotive is een pré;
- je hebt van nature een positieve, oplossingsgerichte en enthousiaste houding;
- je straalt vertrouwen uit; in voorkomen en in je taalgebruik (bijv. om telefonisch afspraken te genereren)
- je bent een "zelfstarter" en daarom in staat zelfstandig te werken en initiatieven te starten;
- In het verkoopgesprek met de prospect of klant maak jij impact en daarmee 'het verschil';
- je hebt het vermogen om verkoopkansen te signaleren en op te volgen;
- Maak jij onze klanten/prospect Gerritse-ambassadeurs;
- Je neemt graag eigenaarschap en hebt affiniteit met conceptuele verkoop.

Werken bij Gerritse betekent:

Ons team bestaat uit enthousiaste collega's, samen zijn wij dag in dag uit bezig om van onze klanten ambassadeurs te maken. Wij vertegenwoordigen in de zakelijke en particulier markt het merk Ford en hebben allemaal dezelfde ambitie; alles voor een tevreden klant.

Heel specifiek wordt je collega binnen het team Zakelijke Markt. Binnen dit team wordt van elke medewerker verwacht, en dus ook van jou, om oplossingsgericht en mensgericht samen te werken. Als "door de wol geverfd" commercieel talent wil je natuurlijk graag scoren. Bij Gerritse staat de mens namelijk centraal, dit geldt niet alleen voor onze klanten maar ook voor onze medewerkers. Wij beiden o.a.:

- Een uitstekende en plezierige werksfeer;
- Een aantrekkelijk (vast) salaris;
- Een inspirerende en professionele werkomgeving en bijbehorende tools (o.a. lease auto, hard- en software);
- Een aantrekkelijke en afwisselende baan binnen een stabiele mensgerichte organisatie;
- Ontwikkeling d.m.v. een intensief ondersteuningsprogramma middels coaching en trainingen;
- Ambitie, leervermogen en initiatief worden door ons hooggewaardeerd waardoor er op termijn diverse doorgroei- of verdiepmogelijkheden zijn (*Functie verbreding en/of verdieping*)

Contact

Solliciteren of meer weten

Ben je benieuwd naar deze afwisselende en uitdagende functie? Reageer dan via onderstaande emailadres: verkoop@gerritse-tiel.nl.

Heb je nog vragen of wil je eerst meer informatie ontvangen, neem dan contact op met:
Naomi van Mook: 0344-619444