

Key Accountmanager

Ford Nederland - Key Accountmanager

Ford Nederland B.V. is importeur van Ford in Nederland. Vanuit het hoofdkantoor in Amstelveen wordt het netwerk van Ford dealers ondersteund en wordt de bewerking van de Nederlandse markt geregisseerd. Zowel personenwagens, bedrijfswagens als onderdelen en accessoires vinden hun weg naar de klant in nauwe samenwerking met de dealerorganisatie.

Ford is klaar voor de toekomst en wil zich verder onderscheiden op het vlak van mensen, producten en diensten. De brand promise 'Bring on Tomorrow' zal de komende jaren staan voor het verdere succes en de doorontwikkeling van Ford. Help jij als Key Accountmanager mee met het verder uitbouwen van dit succes?

Werken bij Ford Nederland betekent deel uitmaken van een toonaangevend bedrijf waar de ruimte geboden wordt om jezelf te ontwikkelen en waar het beste uit iedere medewerker halen centraal staat. Dit levert je niet alleen veel voldoening op maar ook:

- Een carrière binnen een internationaal wereldconcern;
- Een uitstekend salaris;
- 13 ADV dagen, company car en een goed pensioen;
- Flexibiliteit in werktijden en thuiswerkmogelijkheden.
- Werken binnen een klein en persoonlijk team en een sterke en dynamische organisatie.

Wij zoeken nu dé business partner voor national accounts die de kunst van het overtuigen en binden beheerst en zo het klantenbestand uitbreidt en onderhoudt.

Jouw uitdaging:

- Werven van nieuwe relaties en het beheren van bestaande relaties met leasemaatschappijen, verhuurmaatschappijen, (overheid) en landelijke fleetowners door een maatgerichte inzet van verschillende producten en diensten;
- Maken van afspraken, inzicht verkrijgen in mobiliteitsbehoeften en DMU structuren, onderhandelen, uitbrengen/ faciliteren van offertes of bestellingen en het sluiten van transacties;
- Proactief faciliteren, ondersteunen en informeren van leasemaatschappijen;
- Als ambassadeur Ford Nederland vertegenwoordigen op beurzen, events en bij verschillende zakelijke netwerken;
- Continu zorgen voor een uitstekende communicatie naar alle betrokken stakeholders en de Manager Fleetsales, aan wie je ook rapporteert.

Jouw aanpak:

- Commercieel, onderscheidend, adviserend en energiek.

Jouw succesfactoren:

- Je beschikt over minimaal een afgeronde HBO opleiding en je hebt succesvolle ervaring op het gebied van consultatieve selling in de zakelijke dienstverlening;
- Op basis van een gezonde dosis flair en overredingskracht weet je gesprekspartners aan je te binden;
- Naast een geboren netwerker ben je een stressbestendige, commercieel daadkrachtige en volwaardige gesprekspartner;
- Je werkt zelfstandig en proactief, denkt altijd een paar stappen vooruit en je bent procesmatig sterk en attent;
- Als Ford ambassadeur ben je representatief, schakel je gemakkelijk tussen verschillende niveaus en stakeholders en heb je bovenal een getting-things-done mentaliteit.

Ben jij dé kandidaat voor deze rol?

Stuur je CV en motivatiebrief naar Anouk Tankink-Engelbertink, HR Manager. Contactgegevens:

Email: aengelb4@ford.com

Tel. (+31)205044790