



Strategisch account manager facilitair (m/v) België (tweetalig) (fulltime)

Ben jij commercieel scherp, strategisch sterk en word je blij van slimme, innovatieve reinigingsoplossingen? Dan is deze rol bij Numatic Benelux echt iets voor jou.

Over Numatic Benelux

Wij zijn onderdeel van Numatic International gevestigd in Chard UK en maken in onze fabriek hoogwaardige schoonmaakmachines en -materialen. Vanuit Alphen aan den Rijn bedienen we de hele Benelux met duurzame, gebruiksvriendelijke oplossingen. Dat doen we samen met gespecialiseerde dealers en partners. Onze producten vind je bij (grote) eindgebruikers in allerlei sectoren.

Wat ga je doen?

Als strategisch account manager facilitair ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van relaties met onze partners en grotere eindgebruikers in België. Je volgt marktontwikkelingen, bouwt lange termijn samenwerkingen en adviseert proactief over de beste oplossing voor elke situatie. Je schakelt net zo makkelijk met dealers als met facility managers en inkopers. Jouw focus: groei in omzet, waarde én klanttevredenheid.

Wat ga je doen?

- Beheren en uitbouwen van accounts binnen het partnerkanaal en relaties opbouwen met (grote) eindgebruikers.
- Je stelt prognoses op en bent verantwoordelijk voor het behalen van de omzetdoelen voor België.
- Opstellen en uitvoeren van accountplannen met heldere doelen en acties.
- Signaleren van commerciële kansen en volgen van marktontwikkelingen.
- Coördineren van (pilot)projecten en implementaties bij prospects en klanten.
- Acteren als strategisch adviseur en vertrouwde partner voor jouw relaties.
- Nauwe samenwerking met sales collega's, afdeling customer service, technische dienst en marketing.
- Deelnemen aan beurzen en andere commerciële activiteiten ter promotie van het Numatic assortiment.
- Rapporteren aan de sales manager.

Wat neem jij mee?

- Bachelor (HBO) werk- en denkniveau, bij voorkeur in een commerciële richting.
- Minimaal 5 jaar ervaring in een B2B salesfunctie.
- Sterke communicatie- en onderhandeling skills, je bent overtuigend én behulpzaam.
- Zelfstarter met een oplossingsgerichte instelling.
- Je bent georganiseerd en zelfstandig.
- Ervaring of affiniteit met de professionele schoonmaakbranche is een pré.
- Woonachtig in West-België.
- Kennis van de Franse en Nederlandse taal is vereist.
- Kennis van de Engelse taal is gewenst.



Strategisch account manager facilitair (m/v) West-Nederland (fulltime)

Wat bieden wij jou?

- Een zelfstandige, afwisselende functie met zichtbare impact bij klanten.
- Werken in een groeiende, innovatieve organisatie met een sterk A-merk.
- Een vast voltijds contract met een Nederlands bedrijf, met fijne collega's.
- Een marktconform salaris met veel extra voordelen (firmawagen, ecocheques, bovenwettelijke vrije dagen etc).
- Auto, laptop, tablet en telefoon.
- Veel ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en groei.
- Werken met betrouwbare producten waar je met trots mee de markt op gaat.

Interesse?

Ben jij de ervaren strategisch account manager die het verschil maakt in België? Stuur je cv met motivatie t.a.v. Iris Taal naar hr@numatic.nl. Eerst even bellen? Iris is bereikbaar op +31 6 317 999 00.

Let op: een assessment kan onderdeel zijn van de procedure.

Samen maken we schoon gemakkelijk, snel en duurzaam. Sluit jij je aan bij Numatic?