



Uw boodschap, ons medium!

ADRES

Locomix
Arkansadreef 30c
3565 AR Utrecht

CONTACT

Tel.: +31 (0)306705836
Fax: +31 (0)847545647
www.locomix.nl
info@locomix.nl

Vacature

Accountmanager Duitse markt

1,0 fte

LocoMix maakt unieke producten voor zakelijke mailings. Per direct zoeken wij een accountmanager die geheel zelfstandig de Duitse markt wilt gaan veroveren met onze producten. Je bent verantwoordelijk voor het sluiten van de deal en voor de begeleiding van het orderproces.

Taken

- Advies geven aan de directie over verkoopbevorderende maatregelen voor de Duitse zakelijke markt .
- Het promotiebeleid voor Duitsland uitstippelen en geheel zelfstandig opzetten en uitvoeren.
- Het genereren van omzet uit de Duitse zakenmarkt.
- Aanspreekpunt zijn voor potentiële Duitse klanten, meedenken met de klant en offrenen.
- Orderbegeleiding van Duitse klanten, in samenspraak met afdeling grafische vormgeving en productie.
- Duitstalige communicatie op website en andere online- en offline advertenties beheren.
- Begeleiden van stagiairs.

Verantwoordelijkheden

- Verantwoordelijk voor alle omzetrealisatie vanuit de Duitse markt;
- Orderbegeleiding van alle Duitse klanten
- Verantwoordelijk voor het maken van strategische plannen t.b.v. de Duitse markt

Benodigde competenties

1. Commercieel inzicht

Dit uit zich in het bedenken van strategische plannen om de omzet vanuit de Duitse markt te verhogen, het binnenhalen en vasthouden van klanten, relevante ontwikkelingen scherp in de gaten houden en de commerciële acties daarop aanpassen. Alle plannen en commerciële acties zijn pas geslaagd als dit leidt tot aantoonbare en voldoende omzet.

2. Klantgerichte instelling

Je verplaatst je in de situatie van de klanten. Zo kun je gericht advies geven en problemen oplossen. Ook informeer je klanten over belangrijke zaken waar zij bijvoorbeeld nog niet van op de hoogte zijn. Kortom, je hebt de natuurlijke neiging om de band met klanten verbeteren. Je hebt bovendien voor ogen welke mogelijkheden onze producten hebben.

3. Communicatieve vaardigheden

Je werkt zowel extern als intern samen met veel verschillende personen en afdelingen. Goed waarnemen en luisteren, juist interpreteren en effectief communiceren in het Nederlands en Duits is daarbij van groot belang.

4. Creativiteit

Bij commerciële activiteiten ben je innovatief en initiatiefrijk. Ook is het belangrijk om creatief om te gaan met probleemsituaties die klanten aan je voorleggen. Essentieel : je moet zowel voor de klant , als voor Locomix adequate oplossingen aandragen.

Profielisen

- Voltooide HBO opleiding in commerciële economie, international business of communicatie en voldoende aantoonbare verkoopervaring in de Duitse markt.
- Uitstekende beheersing van de Duitse taal in woord en geschrift (een native speaker geniet de voorkeur). Tevens kennis van de Duitse (zaken)cultuur.
- In bezit van bovenstaande competenties.
- In bezit van rijbewijs B en eigen auto (voor beursdeelname en toekomstig klantbezoek in Duitsland).
- Bereidheid om minimaal 40 uur per week hard en efficiënt te werken, met uitschieters tot 60 uur als dat nodig is.

We bieden

Een marktconform salaris.

Een contract voor een jaar met de mogelijkheid van een vast contract.

Diverse aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden.

Check onze website op www.locomix.nl of solliciteer meteen door een brief met cv te sturen naar rgaillard@locomix.nl (contactpersoon is Resa Gaillard, tel: 030-2611076)

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.