



Accountmanager Brabant

Accountmanager Brabant

Vacature Accountmanager Brabant

Om ons team in de regio Brabant te versterken zoeken wij een zelfstandige en gedreven accountmanager. In deze rol word je verantwoordelijk voor het beheren van een eigen klantenportefeuille en kom je te werken in een landelijk opererend team van collega's. Als jij er energie van krijgt om onze klanten te voorzien van passende oplossingen en altijd kansen ziet om bestaande dienstverlening uit te breiden, dan zijn wij op zoek naar jou!

Wie zijn wij?

Stellantis &You | Distrigo is verantwoordelijk voor de opslag van auto-onderdelen van de 14 Stellantis merken (o.a. Peugeot, Citroën, Fiat, Opel en Alfa Romeo), ons eigen label Eurorepar en IAM delen in drie grote magazijnen in Nederland beheerd door een partner die ook de landelijke distributie van deze onderdelen aan erkend reparateurs, schadeherstelbedrijven en universele bedrijven doet. Onze bedrijfscultuur is informeel, de lijntjes zijn kort en iedereen binnen de organisatie is benaderbaar en gedreven om bij te dragen aan het behalen van de gezamenlijke doelstellingen van de organisatie.

Onze organisatie bestaat uit ongeveer 60 medewerkers, verdeeld tussen de binnendienst (o.a. klantenservice, voorraadbeheer) en buitendienst. Je komt te werken in een team binnen jouw rayon, bestaande uit enkele directe collega's en een sales manager die jou als meewerkend voorman met raad en daad kan bijstaan tijdens het uitvoeren van jouw werkzaamheden. Landelijk bestaat het salesteam uit 14 collega's, verdeeld over vier rayons.

Wat ga je doen?

Als accountmanager word je verantwoordelijk voor het beheer van jouw eigen klantenportefeuille in de regio Brabant. In deze functie ligt de nadruk op het onderhouden van relaties en het creëren en benutten van kansen om de bestaande dienstverlening uit te breiden. In deze rol ben je zelf verantwoordelijk voor het maken van jouw eigen planning, van klantbezoeken tot het verwerken van gespreksverslagen en het actualiseren van klantgegevens. Je rapporteert direct aan onze salesmanager en je wordt bij jouw werkzaamheden begeleid door ervaren collega's. De kern van je werkzaamheden bestaan uit de volgende taken:

- Ontwikkelen en uitvoeren van een plan om bestaande dienstverlening te optimaliseren en uit te breiden;
- Bijhouden van gespreksverslagen en klantgegevens in ons CRM-systeem (Boost);
- Waar mogelijk nieuwe klanten werven d.m.v. koude acquisitie;
- Regelmatig delen van kennis en ervaring met collega's uit het hele land tijdens intervisiebijeenkomsten.

Wat bieden wij?

Wij bieden jou in eerste instantie een jaarcontract aan met de mogelijkheid om dit (voor onbepaalde tijd) te verlengen. Daarnaast bestaat ons pakket arbeidsvoorwaarden o.a. uit het volgende:

- Een marktconform salaris op basis van jouw werkervaring
- Een variabele beloning van maximaal 15%
- Leaseauto
- Telefoonplan
- Laptop
- 25 vakantiedagen en 13 ADV-dagen per jaar
- Pensioenregeling
- Korting op verschillende verzekeringen via OHRA
- Vitaliteitsstimulering d.m.v. sport en beweging
- Leuke personeelsuitjes

Meer weten?

Heb je vragen over de functie of deze vacature, neem dan contact op via onderstaand e-mailadres. Direct solliciteren? Stuur dan een e-mail met je CV en sollicitatie naar onderstaand e-mailadres:

hr-retail-nl@stellantis.com

We horen graag van je!

Over Stellantis

Stellantis is een van 's werelds toonaangevende autofabrikanten en een mobiliteitsaanbieder, geleid door een duidelijke visie: bewegingsvrijheid bieden met onderscheidende, betaalbare en betrouwbare mobiliteitsoplossingen. Naast het rijke erfgoed en de brede geografische aanwezigheid van de Groep, liggen de grootste troeven in de duurzame prestaties, de diepgaande ervaring en de brede talenten van medewerkers die over de hele wereld werken. Stellantis zal gebruik maken van zijn brede en iconische merkenportfolio, die werd opgericht door visionairs die de merken doordrongen van passie en een competitieve geest die zowel werknemers als klanten aanspreekt. Stellantis streeft ernaar de beste te worden, niet de grootste, en tegelijkertijd toegevoegde waarde te creëren voor alle belanghebbenden en de gemeenschappen waarin het actief is.

