

Portakabin Nederland is een topspeler op het gebied van verhuur van tijdelijke modulaire huisvesting. Door innovatie en ontwikkeling staat de organisatie bekend als de meest betrouwbare en professionele partner voor zowel de profit als non-profit sector. Service, kwaliteit en levering staan hoog in het vaandel bij Portakabin.

Voor onze locatie in Sliedrecht zijn wij op zoek naar een:

Accountmanager (m/v) regio Midden West

Als Accountmanager ben jij verantwoordelijk voor de commerciële resultaten van Portakabin. Je brengt de markt in kaart en hebt een neus voor commerciële kansen. Je gaat hiernaar actief op zoek en volgt leads op om ervoor te zorgen dat je er zo veel mogelijk uithaalt. Offertes presenteer je altijd persoonlijk, zodat je zeker weet dat je de toegevoegde waarde van Portakabin kunt benadrukken. Je gesprekspartners bevinden zich op diverse niveaus, van inkoper tot en met directie.

Samen met de binnendienst en de Projectenafdeling zorg jij ervoor dat jouw klanten een passend gebouw aangeboden krijgen. Je denkt mee over de tekeningen en houdt daarbij altijd de wensen en behoeften van jouw klant in het vizier. Uiteraard draag je zorg voor een goede afhandeling. Bij de grote modulaire projecten ben je zelf aanwezig tijdens de oplevering om ervoor te zorgen dat alles goed verloopt.

Kortom:

- Klantbezoeken afleggen op eigen initiatief en op aanvraag;
- Ontwikkelen van een business development plan voor jou regio;
- Het genereren van verkoopkansen en orders;
- Relaties op- en uitbouwen met nieuwe en bestaande klanten;
- Samen met jouw collega's de prestaties en marktpositie van Portakabin naar een hoger niveau tillen – zowel in jouw regio als voor de gehele groep.

Gaan voor marktleiderschap

Binnen de markt voor modulaire gebouwen en tijdelijke (kantoor) huisvesting is Portakabin een belangrijke speler in Nederland. Portakabin zoekt daarom mensen met de drive en passie om de beste te zijn.

Jouw profiel:

- Jouw commerciële drive is onmiskenbaar;
- Gedisciplineerde en proactieve houding;
- Je hebt 2 tot 4 jaar verkoopervaring in een professionele B2B organisatie;
- Je bent in staat om op korte termijn relaties te ontwikkelen op diverse niveaus;
- Communicatief vaardig gesprekspartner;
- Je kunt meedenken en handelen op zowel tactisch als strategisch niveau.
- Een HBO diploma, bij voorkeur commercieel of facilitair.

Dit is een buitendienstfunctie voor de regio Midden West en omgeving.

Werken bij Portakabin

De jarenlange ervaring van Portakabin verzekert een goed ingerichte organisatie met uitstekende ondersteuning. Daarnaast mag je het volgende verwachten van Portakabin en een baan als accountmanager:

- Een uitdagende, gevarieerde baan bij een groeiend bedrijf;
- Veel verantwoordelijkheden;
- Een no-nonsens bedrijf met een platte structuur;
- Werken voor een merk dat bekend staat om hoogwaardige producten en service;

Portakabin biedt:

- Salarisindicatie 50 tot 60k afhankelijk van leeftijd en ervaring met interessante groeimogelijkheden;
- Een nette leaseauto, telefoon en laptop;
- 25 vakantiedagen en optie tot bijkopen;
- Premievrij pensioen.

Klinkt dit als jouw nieuwe uitdaging? Stuur je CV met een korte motivatie naar sollicitatie@portakabin.nl

Een assessment in de vorm digitale vragenlijsten horen bij de selectieprocedure.

Werving- en selectiebureaus, recruiters , uitzendbureaus kunnen cv's eventueel indienen op vermelde mailadres. Wij houden de telefoon graag vrij voor onze klanten
