

DESK ACCOUNT MANAGER - NEBIG

OPMEER, 32-40 UUR

BOUW MEE AAN NEBIG

Werken bij een groeiend, internationaal bedrijf als Nebig betekent mee-ondernemen. Met jouw commerciële inzicht heb je direct invloed op de groei van het bedrijf. Klinkt dat interessant? Lees dan de rest van de vacature door.

OVER NEBIG VERPAKKINGEN

Bij Nebig draait alles om de *Nebig experience*. Met de best mogelijke service bieden wij totaaloplossingen voor industriële verpakkingen. Met een team van rond de 60 man staan we iedere dag klaar voor klanten in geheel Europa. We zijn een dynamisch bedrijf dat continu bezig is met het verbeteren van het verpakkingsproces en kwaliteitsstandaard. Door de jarenlange ervaring en uitgebreide expertise weten we precies welke oplossing het beste past bij ieder verpakkingsvraagstuk.

DE POSITIE

Als Desk Account Manager weet je van aanpakken en neem je iedereen om je heen mee in het proces. Jouw focus ligt op het creëren van *new business*. Je signaleert kansen, kwalificeert leads en bent verantwoordelijk voor de continue ontwikkeling van je eigen klantenportfolio. In het proces schakel je met marketing en de buitendienst medewerkers. Er wordt gerekend op jouw sturing die bijdraagt aan de groei van Nebig. De werkzaamheden voer je hoofdzakelijk uit vanuit het Nebig hoofdkantoor. Er is altijd plek voor plezier. Ook is er ruimte voor ontwikkeling. Met behulp van zowel interne als externe training kun je groeien binnen Nebig.

TAKEN & VERANTWOORDELIJKHEDEN

01

Proactief leads genereren. In dit proces schakel je met marketing en sales

02

Leads kwalificeren en deze aanleveren bij de buitendienst medewerkers. Hierin neem je een adviserende rol aan.

03

Het ontwikkelen van verkoopkansen

04

Het effectief vertalen van klantwensen in een offerte

05

Deals closen!

06

Het verbeteren van de verkoopcyclus door middel van analyses en rapportages



AANBOD

Nebig biedt jou een autonome, internationale werkomgeving, een gezellig kantoor en goede voorwaarden:

- Een goed salaris;
- Gedegen opleidingsprogramma;
- Pensioenregeling;
- Korte lijnen, je bent veel in contact met de sales manager.

PROFIEL

- HBO werk- en denkniveau;
- 4+ jaar werkervaring in een commerciële binnendienst functie of soortgelijk;
- In staat om collega's door het proces te coachen
- Analytische instelling;
- Kan goed in teamverband werken en omgaan met veranderingen;
- Uitstekende communicatieve vaardigheden;
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, Duits is een pre