



NMC ist eine internationale Unternehmensgruppe im Bereich synthetischer Schaumstoffe. Mit unseren Produkten bieten wir Komfort und Schutz für ein besseres Leben. Verteilt über 24 Standorte leisten mehr als 1700 Mitarbeiter ihren Beitrag zum weiteren Wachstum. Werden Sie Teil unseres Teams!

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams im Segment „Design Elements“ suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten

ACCOUNT MANAGER DESIGN ELEMENTS (m/w/x)

Als *Account Manager* sind Sie Teil unseres Sales Teams Benelux und verantwortlich für die operativen Vertriebsaktivitäten rund um die Produkte des Segments „Design Elements“ für Flandern und die Region Brüssel. Sie betreuen Kunden in den Kanälen DIY, PRO und Project, bauen bestehende Kundenbeziehungen weiter aus und gewinnen neue Geschäftspartner für unsere Premiummarke NOËL & MARQUET.

IHRE AUFGABEN UND VERANTWORTLICHKEITEN

- Aktive Betreuung und weitere Entwicklung bestehender Kunden auf dem flämischen Markt (DIY, PRO und Projekt);
- Systematische Akquise neuer Kunden und Erschließung von Marktpotenzialen zum weiteren Ausbau unserer Marktposition;
- Identifikation und Aufbau von Beziehungen zu Projektentwicklern und Architekten in Abstimmung und enger Zusammenarbeit mit dem Account Manager Projekte;
- Aufbau und Pflege nachhaltiger, langfristiger Kundenbeziehungen;
- Identifikation, Qualifizierung und Nachverfolgung von Verkaufschancen sowie Aufbau einer strukturierten Projektpipeline;
- Durchführung von Kundenbesuchen, Produktpräsentationen und Schulungen;
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Product Management und Customer Service;
- Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Weitergabe relevanter Marktinformationen;
- Aktualisierung der CRM-Daten, Vorbereitung von Vertriebsreportings sowie Unterstützung bei Forecasts;
- Sie berichten an den Sales Manager Design Elements.

IHR PROFIL

- Kaufmännische Ausbildung oder Bachelorabschluss mit kommerziellem Hintergrund;
- Erste Erfahrung im Vertrieb oder Account Management, idealerweise im Interior-, Bau- oder Industrieumfeld;
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung sowie Freude am aktiven Verkauf;
- Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise;
- Kommunikationsstärke, Überzeugungskraft und professionelles Auftreten;
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb des Marktes;
- Exzellente Niederländischkenntnisse, sehr gute Französischkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse;
- Affinität zu Design, Architektur und hochwertigen Innenraumlösungen.

IHRE STÄRKEN

- Hands-on-Mentalität und Freude an der Marktentwicklung;
- Organisationsgeschick und gutes Zeitmanagement;
- Analytisches Verständnis für Kundenbedürfnisse und Marktanforderungen;
- Teamfähigkeit und kooperative Arbeitsweise;
- Lernbereitschaft und Offenheit für neue Produkte und Verkaufsansätze.

UNSER ANGEBOT

- Eine vielseitige Vertriebsposition mit hohem Kundenkontakt und Entwicklungspotenzial;
- Mitarbeit in einem wachsenden, internationalen Industrieunternehmen mit klarer Nachhaltigkeitsstrategie;
- Enge Zusammenarbeit mit erfahrenen Sales- und Marketingteams;
- Gestaltungsspielraum im eigenen Verkaufsgebiet;
- Attraktives Vergütungspaket, professionelle Arbeitsmittel und Entwicklungsmöglichkeiten.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an jobs.nmc@nmc.be



COMFORT &
PROTECTION

NMC sa
Gert-Noël-Straße
B-4731 Eynatten
www.nmc.eu