



NMC is een internationale bedrijvengroep gespecialiseerd in synthetische schuimstoffen. Met onze producten creëren wij comfort en bescherming voor een beter leven. erspreid over 24 locaties dragen meer dan 1700 medewerkers bij aan onze verdere groei. Word deel van ons team!

Voor de versterking van ons salesteam binnen het segment „Design Elements“ zijn wij op zoek naar een gemotiveerde

ACCOUNT MANAGER DESIGN ELEMENTS (m/v/x)

Als *Account Manager* en lid van het Sales Team Benelux bent u verantwoordelijk voor de verkoop van onze producten binnen het segment „Design Elements“. U bent actief in Vlaanderen en het Brussels Gewest en beheert klanten binnen de kanalen DIY, PRO en Project, bouwt bestaande klantrelaties verder uit en werft nieuwe zakenpartners aan voor ons premiemark NOËL & MARQUET.

UW TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Actief beheer en verdere ontwikkeling van bestaande klanten op de Vlaamse markt (DIY, PRO en Project);
- Systematische acquisitie van nieuwe klanten en marktpotentieel om onze marktpositie verder uit te bouwen;
- In kaart brengen en relatie opbouw met projectontwikkelaars en architecten in samenspraak en nauwe samenwerking met de accountmanager projecten
- Opbouwen en onderhouden van duurzame, lange termijn relaties met klanten;
- Identificeren, kwalificeren en opvolgen van verkoopkansen en het opzetten van een gestructureerde projectpipeline;
- Uitvoeren van klantbezoeken, productpresentaties en trainingen;
- Nauwe samenwerking met Marketing, Product Management en Customer Service;
- Markt- en concurrentieanalyse en het delen van relevante marktinformatie;
- Up to date houden van CRM gegevens, voorbereiding van commerciële rapportages en support bij forecasts;
- U rapporteert aan de Sales Manager Design Elements.

UW PROFIEL

- Commerciële opleiding of bachelor met een commerciële achtergrond;
- Minimaal 3 jaar ervaring in sales of accountmanagement, bij voorkeur binnen interieur, bouw of industrie;
- Proactief, commercieel en sterk in prospectie;
- Sterke klant- en servicegerichtheid;
- Zelfstandige, gestructureerde en resultaatgerichte werkhouding;
- Uitstekende communicatieve vaardigheden, overtuigingskracht en professionele uitstraling;
- Uitstekende kennis van het Nederlands, zeer goede kennis van het Frans en een goede kennis van het Engels;
- Affiniteit met design, architectuur en hoogwaardige interieuroplossingen.

UW STERKTES

- Hands on mentaliteit en enthousiasme voor marktontwikkeling;
- Sterke organisatorische vaardigheden en goed tijdsbeheer;
- Analytisch inzicht in klantbehoeften en markteisen;
- Teamspeler met een coöperatieve werkstijl;
- Leergierig en open voor nieuwe producten en verkoopmethodes.

ONS AANBOD

- Een veelzijdige commerciële functie met veel klantencontact en groei mogelijkheden;
- Een rol binnen een internationaal groeiend industrieel bedrijf met een duidelijke duurzaamheidsstrategie;
- Nauwe samenwerking met ervaren sales- en marketingteams;
- Ruimte voor initiatief en autonomie binnen uw eigen verkoopgebied;
- Een aantrekkelijk loonpakket en professionele werkmiddelen.

Wij ontvangen uw sollicitatie graag per e-mail via jobs.nmc@nmc.be



COMFORT &
PROTECTION

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