

nmc

Foams that fit

Expert in synthetisch schuimstof

Bij NMC ontwikkelen wij **schuimoplossingen die passen** – exact afgestemd op klantspecificaties, moderne industriële eisen en veranderende markten. Met meer dan **75 jaar ervaring** combineren wij materiaalexpertise met praktische knowhow om klanten wereldwijd betrouwbare en efficiënte oplossingen te bieden.

Let's foam together.

De **NMC Group** is een internationaal groeiende ondernemingsgroep met **24 vestigingen** en meer dan **1.600 medewerkers**. **One NMC** – ambitieus en met veel ruimte om te creëren.

Ter versterking van ons Sales Team Benelux in het segment "Design Elements" zoeken wij per direct een

Account Manager Netherlands

(m/f/x)

Als **Account Manager Design Elements** maak je deel uit van ons **Benelux Sales Team** en ben je verantwoordelijk voor de operationele verkoopactiviteiten rondom onze producten in het segment Design Elements op de **Nederlandse markt**. Je beheert bestaande klanten in de kanalen DIY, PRO en Project, ontwikkelt langdurige partnerschappen verder en wint nieuwe zakenpartners voor ons premiummerk NOËL & MARQUET.

Jouw taken & verantwoordelijkheden

- **Klantbeheer:** Je beheert actief bestaande klanten op de Nederlandse markt met focus op de regio Amsterdam en ontwikkelt deze gericht verder.
- **Acquisitie van nieuwe klanten:** Je identificeert nieuwe klanten en ontsluit marktpotentieel om onze marktpositie duurzaam uit te bouwen.
- **Netwerkbouw:** Je bouwt relaties op met projectontwikkelaars en architecten – in nauwe afstemming met de Account Manager Projects.
- **Relatiebeheer:** Je onderhoudt duurzame en langdurige klantrelaties en versterkt onze aanwezigheid in de markt.
- **Projectpipeline:** Je identificeert, kwalificeert en volgt verkoopkansen op en bouwt een gestructureerde projectpipeline op.
- **Klantbezoeken:** Je voert klantbezoeken, productpresentaties en trainingen uit.
- **Samenwerking:** Je werkt nauw samen met Marketing, Product Management en Customer Service.
- **Marktanalyse:** Je volgt markt- en concurrentieontwikkelingen en deelt relevante informatie met interne stakeholders.
- **CRM & Reporting:** Je werkt CRM-gegevens bij, bereidt verkooprapportages voor en ondersteunt bij forecasts.
- **Rapportage:** Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Manager Design Elements.

Jouw profiel & sterktes

- Commerciële opleiding of een bachelor met commerciële achtergrond
- Minimaal 5 jaar ervaring in sales of accountmanagement. Ervaring in interieur, bij voorkeur high end brands of industrie is vereist
- Proactief, commercieel en sterk in prospectie
- Sterke klant- en servicegerichtheid
- Zelfstandige, gestructureerde en resultaatgerichte werkhouding
- Uitstekende communicatieve vaardigheden, overtuigingskracht en een professionele uitstraling
- Uitstekende beheersing van het Nederlands en een goede kennis van het Engels
- Affiniteit met design, architectuur en hoogwaardige interieuro oplossingen

Wat staat je te wachten

- **One NMC. Wereldwijd:** 24 vestigingen. 1.600 medewerkers. One fitting team.
- **Innovatie die tastbaar wordt:** Je werkt met technologieën die niet abstract zijn, maar dagelijks impact hebben.
- **Creëren in plaats van uitvoeren:** Ruimte voor jouw ideeën. Vertrouwen in jouw verantwoordelijkheid.
- **Samenwerking op gelijk niveau:** Direct, open, waardierend – echt teamwork.
- **Stabiliteit die zekerheid biedt:** Meer dan 75 jaar ervaring gecombineerd met een duidelijke Roadmap 2030. Wij weten waar we vandaan komen en waar we naartoe gaan.
- **Een carrière die echt bij je past:** Geen standaardmodel, maar continue ontwikkelings- en opleidingsmogelijkheden die je echt vooruit helpen.
- **Aantrekkelijke beloning & extra's:** Een marktconforme vergoeding, aangevuld met bedrijfsgerelateerde sociale voorzieningen en verdere benefits.

Jouw talent. Onze expertise. A perfect fit.

Solliciteer nu!

Wij kijken uit naar jouw overtuigende sollicitatie en staan je bij vragen vooraf graag ter beschikking:

Aileen Henkes, jobs.nmc@nmc.be



Account Manager Netherlands

(m/f/x)

 NMC SA | Eynatten | Belgium

www.nmc.eu