

Surface Treatment Nederland BV, gevestigd in Maasbracht, is een internationaal opererend productiebedrijf, dat zich bezig houdt met oppervlakbehandeling op voornamelijk aluminium producten. Onze klanten zijn o.a. werkzaam in de vliegtuigindustrie, defensie-, halfgeleider- en automobiel industrie en machinebouw. Bij onze vestiging in Maasbracht, alsook in Turnhout (België) worden dagelijks de meest uiteenlopende producten behandeld van klein tot groot en van enkelstuks tot grote series.

Alle collega's van Surface Treatment hebben één ding gemeen: ze delen de passie voor aluminium toepassingen en kunnen samen iedere uitdaging aan. Successen realiseer je samen door goed samen te werken met het team, maar ook door goed te luisteren naar de specifieke wensen van opdrachtgevers. Juist door onze specialistische kennis met die van onze opdrachtgevers te delen en advies tot in detail te kunnen geven, komen wij tot de beste resultaten. Zo bouwen wij aan lange termijn relaties: wij zien opdrachtgevers als partners.

Ter uitbreiding en versterking van ons team zijn wij op zoek naar een gedreven

## ACCOUNT MANAGER M/V

Een allround duizendpoot, met kennis van de markt waarin wij opereren en die onze verkoop laat groeien vanuit een technische gedrevenheid.

In de functie zorgt de accountmanager voor het onderhouden van contacten met bestaande accounts en het werven van nieuwe accounts, alsmede het begeleiden van klanten bij het verkoop traject, rekening houdend met het beleidsplan verkoop en het operationeel verkoopplan, teneinde de verkoop van de behandeling van de producten te bevorderen en de gestelde doelstellingen te behalen. Dit maakt de Accountmanager tot een belangrijke schakel tussen Surface Treatment, de markt en onze (potentiele) klanten c.q. relaties.

### ***Tot het takenpakket behoort dan ook:***

- Het bijdragen aan de uitvoering en realisatie van de strategie van de afdeling Verkoop. Maakt hierbij gebruik van de marktkennis over de huidige situatie en potentiële groei, trends en ontwikkelingen.
- Het uitvoeren van het beleidsplan verkoop naar klantniveau alsmede het toetsen van de haalbaarheid van onze dienstverlening, teneinde het operationeel verkoopplan en budget te realiseren.
- Het onderhouden en uitbouwen van relaties met (bestaande) klanten door regelmatig contact te houden, klanten- en seminars te bezoeken en (vanuit de techniek) in oplossingen (mee) te denken, teneinde goed op de hoogte te zijn van hun ontwikkelingen. Dit alles met het oog op een duurzame partnership.
- Het acquireren van nieuwe klanten, coördineren van de bezoeken en het voeren van vervolggesprekken, al dan niet op eigen initiatief en rekening houdend met de mogelijkheden binnen Surface Treatment.
- Het opstellen en documenteren van commerciële afspraken en gespreksverslagen met klanten in de bestaande systemen. Het pro-actief meedenken met klanten over productontwikkelingen, verbeteringen, kwaliteit en support is hierin een belangrijke component.
- Het voeren van contractonderhandelingen, het opstellen, documenteren en het beheren van de contracten en bespreken van de voorwaarden met klanten. Hierbij rekening houdend met de bevoegdheden en de juridische risico's en consequenties en in voorkomend geval in nauw overleg met de leidinggevende.
- Het opstellen- en opvolgen van offertes, rekening houdend met technische voorcalculatie en toegevoegde waarde in verkoopprijs.
- Het leveren van de benodigde input voor het verkrijgen van actuele- en betrouwbare stuurinformatie voor de afdeling verkoop en andere afdelingen binnen Surface Treatment.
- Het zijn van een 'verlengstuk' voor de operationele afdeling inzake het verstrekken van noodzakelijke informatie, gemaakte (klant)afspraken, systemen en procedures.
- Het intern verlenen van support inzake algemene verkoop/productie info.
- Het gevraagd en ongevraagd doen van voorstellen aan de leiding ter verbetering van het functioneren inzake eigen persoon, de afdeling en/of de onderneming.

### ***Functie-eisen:***

- HBO denkniveau, bij voorkeur een opleiding werktuigbouwkunde, chemische technologie of vergelijkbaar.
- Kennis en/of belangstelling van de markt en ontwikkelingen binnen de sectoren waarin Surface Treatment Nederland actief is.
- Communicatief vaardig in de Nederlandse-, Duitse- en Engelse taal in woord en geschrift en eventueel een andere taal voor zover van toepassing voor het betreffende marktgebied.

- Minimaal 3 jaar werkervaring in een soortgelijke functie in een technische omgeving, specifiek met relatiebeheer, acquisitie en contractonderhandeling.
- Minimaal 3 jaar werkervaring met het vertalen van beleidsplannen naar verkoopplannen op operationeel- en klantniveau.
- Hands-on, mentaliteit.
- Werkt gestructureerd, is zelfverzekerd en heeft sterke affiniteit met techniek.
- Kennis van de AS9100 kwaliteitsnorm, kennis van NADCAP is een pré.
- Kennis van MS Office en overige bedrijfsspecifieke systemen.

Wij bieden de geschikte kandidaat een uitdagende functie in een energiek, hightech bedrijf, waar de cultuur zich kenmerkt als informeel, ambitieus, dynamisch en sterk klantgericht. Wij bieden een uitstekend pakket primaire- en secundaire arbeidsvoorwaarden.

Om te solliciteren kun je jouw CV met motivatiebrief sturen naar: [recruitment@surfacetreatment.nl](mailto:recruitment@surfacetreatment.nl)  
Voor inhoudelijke vragen over de functie kun je telefonisch contact opnemen met Jeroen Curfs,  
Sr. Accountmanager 06-25354669.

Een assessment kan deel uit maken van de sollicitatieprocedure.

*Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.*