

Vacature Accountmanager

Met ruim 25 jaar ervaring is Applitech B.V. na een recentelijke verhuizing vanuit Haarlem nu gevestigd in Beverwijk. Hier hebben wij een volledig gerenoveerd pand betrokken dat van alle gemakken is voorzien! Vanuit deze fijne werkplek kunnen wij ons helemaal richten op onze innovatieve maatwerkoplossingen voor complexe energie-verdeelsystemen. Van ontwerp tot inbedrijfstelling en van service tot verbruikers. Dankzij onze betrouwbare, hoogwaardige systemen en onze ruime ervaring met diverse warmte-kracht-besturingssystemen en noodstroom besturingssystemen, zijn wij een gewaardeerde partner in de sector. Dit alles kunnen wij bewerkstelligen met gemotiveerde en enthousiaste collega's zoals jij!

Functieomschrijving:

Als accountmanager ben jij hét commerciële gezicht van Applitech voor klanten met uitdagende en industriële vraagstukken. Je spreekt de taal van de techniek en die van de klant. De termen MCC (Motor Control Center), energieverdelers en besturingen klinken jou als muziek in de oren.

Je adviseert klanten over de beste oplossingen voor hun installaties en bent in staat om dit advies – samen met je collega's van de afdeling Verkoop en Engineering – te vertalen naar sterke en mooie offertes. Je bouwt langdurige klantrelaties op, ziet kansen in de markt en haalt hierdoor mooie projecten binnen.

Klanten vertrouwen op je en gaan graag met je om de tafel. Je bent echt een verbindende factor en blinkt dan ook uit met:

- Het onderhouden en uitbouwen van bestaande en nieuwe klantrelaties.
- Het uitbrengen van advies betreft maatwerk ten behoeve van MCC-panelen en industriële besturingspanelen.
- Het signaleren van commerciële kansen en deze actief opvolgen.
- Het samenwerken met de collega's van Verkoop en Engineering om mooie en sterke offertes te ontwikkelen.

Opleiding en ervaring:

- Een afgeronde MBO+ of HBO opleiding in een technische richting.
- Minimaal 5 jaar aantoonbare commerciële werkervaring in een technische of industriële omgeving.
- Affiniteit met MCC's, motorbesturingen en energieverdeling.
- Een sterke communicatie, zowel met klanten als collega's.
- Je kunt goed denken in oplossingen.
- Je kunt zowel zelfstandig uit de voeten als in teamverband.

Wat bieden wij jou:

Bij ons krijg je meer dan alleen maar een baan. Je komt terecht in een vlakke organisatie waar ruimte is voor groei, initiatief en werkplezier.

- Een uitdagende fulltime functie (parttime is bespreekbaar) met veel vrijheid, waarbij deels vanuit huis gewerkt kan worden.
- Een leaseauto, laptop en mobiele telefoon van de zaak.
- Een marktconform salaris tussen €4.000,- en €5.500,- op basis van fulltime dienstverband, afhankelijk van kennis en ervaring.
- Een jaarlijks opleidingsbudget om jezelf te blijven ontwikkelen.
- Flexibele werktijden: start je werkdag tussen 06:30 uur en 08:00 uur, zodat werk en privé goed in balans blijven.
- Een prettige werksfeer binnen een enthousiast en betrokken team in een no-nonsense organisatie met korte lijnen. Hard werken is belangrijk, met elkaar kunnen lachen ook!
- Volop ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden binnen een sterk groeiend en ambitieus bedrijf.



- Een uitstekend verlofpakket met 200 vakantie-uren en 13-ADV dagen (bij fulltime dienstverband).
- Fijne extra's zoals fruit op het werk en een potje poolen of tafelvoetbal in de pauze.
- Een fietsplan, maandelijkse VrijMiBo's en regelmatige personeelsuitjes.

Klaar voor de volgende stap?

Graag ontvangen wij jouw CV per mail. Je mag deze sturen naar personeelszaken@applitech.nl.

Voor inhoudelijke vragen met betrekking tot de functie kun je contact opnemen met Bart Venema, manager afdeling Verkoop via 06-18435142.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld!