



Accountmanager verkeersinfra

In het kader van de groei van onze onderneming is Brimos op zoek naar jong commercieel talent. Brimos is totaalleverancier in de infra branch ten aanzien van bewegwijzering en signalering. Hiervoor beschikken wij over een productassortiment bestaande uit:

- Utilitaire bewegwijzering
- Draagconstructies (staal)
- Signaleringstechniek
- Verkeersborden en toebehoren

Ben jij dat aanstormend talent met commercieel bloed, en heb je interesse in onze branch en onze producten? Reageer dan vandaag nog. We heten je van harte welkom voor een nadere kennismaking.

Als accountmanager werk je dagelijks samen met je collega accountmanagers, medewerkers binnendienst en de medewerkers van het bedrijfsbureau aan groot- en kleinschalige projecten in de infratechniek. De accountmanager is gemiddeld 3-4 dagen per week buiten kantoor voor externe afspraken en/of meelopen op projecten. Deze projecten kunnen overal in Nederland plaatsvinden. Hiernaast ben je op onze vestigingen in **Hattem en Emmen** aanwezig voor je overige werkzaamheden die voortkomen uit de operatie. Er wordt verwacht dat je een zelfstandige en pro actieve rol inneemt m.b.t. binnenhalen van nieuwe opdrachten, optimaliseren van de processen en uitdenken van actieve oplossingen om de samenwerking met opdrachtgevers en collega's te verbeteren. Hierbij is het nakomen van contractuele afspraken, toezien op de interne processen en de uitvoering hiervan en een positieve bijdrage leveren aan het team de hoofdtaak. Binnen de accounts zie je commerciële kansen en haal je het maximale rendement uit de contracten die afgesloten zijn. Je wil je binnen dit vakgebied verder ontwikkelen en voelt je thuis in een groeiende organisatie waar je jouw kansen gaat pakken.

Je verantwoordelijkheden zijn:

- Het actief benaderen van (nieuwe) klanten met doel om opdrachten/projecten binnen te halen
- Bewaken van deadlines binnen jouw projecten zo inrichten dat deze behaald worden
- Operationele uitvoering van de uitgevraagde opdracht (inzet personeel, middelen en overige zaken)
- Borgen van contract eisen/afspraken. Hierin de leiding pakken en in een continu proces op orde houden.
- Verkoopadministratie, controlerende rol of de offertes, bevestigingen en werkbonnen foutloos en tijdig bij de opdrachtgever terecht komen
- Commercieel, het zien en benutten van uitbreidingskansen binnen het contract of de dienstverlening.
- Ondersteunend werken bij tender- en aanbestedingstrajecten
- Sparringpartner voor collega's
- Coachende, sturende en motiverende rol innemen voor het projectteam.



Wat hebben wij te bieden?

- Een zeer afwisselende baan met leuke en gemotiveerde collega's
- Een baan in een informele en zeer dynamische werkomgeving
- Na een jaarcontract zicht op vast dienstverband met daarbij een passend salaris, pensioenregeling, vakantiedagen en vakantiegeld. Daarbij krijg je voor het uitvoeren van je functie beschikking over een bedrijfsvoertuig, smartphone en laptop
- Een verantwoordelijke baan in een snel groeiende organisatie, waarin jij mee kan bouwen.

Wat heb jij te bieden?

- **MBO+** werk- en denkniveau;
- Naast commercieel talent ook technisch inzicht
- Minimaal 3 jaar relevante werkervaring;
- Je ziet en benut commerciële kansen;
- Je bent betrokken en betrouwbaar;
- Je ervaart het als prettig om zelfstandig op pad te gaan maar vindt het ook leuk om in een team te werken;
- Je beschikt over een helicopterview;

Zie voor meer informatie over de vacature en ons bedrijf onze website: www.brimos.nl.
Sollicitaties en vragen kan je sturen naar marieke.jacobs@brimos.nl of telefonisch contact opnemen met Marieke Jacobs, HRM manager op 038 -444 2 333.