



Key Accountmanager Vlaanderen (fulltime)

**Krijg jij energie van relatiebeheer en het verkopen van interessante producten, diensten en oplossingen?
Ben jij op zoek naar een zelfstandige rol met veel vrijheid?**

Wie zijn wij?

GMT Benelux BV levert oplossingen voor trillingsvraagstukken. Daardoor verhogen wij het leef- en werkcomfort van mensen die blootstaan aan ongewenste trillingen. Door onze oplossingen worden (productie) processen stabiel en ondervinden minder slijtage. Wij staan bekend om klant specifieke oplossingen en hoogwaardige standaardoplossingen. We bestaan uit een team van 23 gedreven medewerkers die op zoek zijn naar een leuke collega om samen verder te bouwen aan het gezamenlijk succes.

Wat ga jij doen?

Je krijgt een zeer zelfstandige rol met als doel het onderhouden en uitbreiden van de accounts in Vlaanderen.

Je dagen zullen voornamelijk gevuld worden met:

- Verkoop van producten en diensten bij klanten en potentiële klanten
- Het uitwerken, beheren en opvolgen van offertes
- Bewaken van het verkooptraject vanaf de start (plannen van bezoek) tot aan de orderbevestiging
- Communiceren met klanten uit verschillende segmenten
- Ondernemen van activiteiten op het gebied van relatiemanagement en het mede vormgeven van het marketing- en verkoopbeleid
- Verzamelen en evalueren van alle relevante informatie over marktontwikkelingen in onze sector (concurrentie, prijzen, producten, distributiekanalen)
- Technisch en commercieel adviseren van relaties uit verschillende segmenten
- Intensief contact onderhouden met interne organisatie
- Doorgeven van productverbeteringen en -aanpassingen aan de hand van de respons uit de markt
- Afstemmen verkoopactiviteiten bij klanten met collega's.

Wie zoeken wij?

Als je bij ons komt werken gaan we ervan uit dat je graag zelfstandig te werk gaat en goed kunt omgaan met verantwoording. Uiteraard ben je communicatief zo onderlegd, dat je een goede gesprekspartner bent voor de diverse gelederen binnen een bedrijf. Je hebt MBO+/HBO niveau en affiniteit met techniek. GMT hecht meer waarde aan je ervaring en passie dan aan een bepaalde functietitel of specifieke opleiding. Communicatie in het Engels is geen probleem voor jou en als je Duits beheerst is dat een pré. Daarnaast vinden we openheid, eerlijkheid en enthousiasme zeer belangrijk. Je zult 1 dag per week vanuit ons kantoor in Venlo werkzaam zijn en je woont bij voorkeur in de regio Antwerpen.

Wat mag je van ons verwachten?

Wij bieden jou een werkomgeving in een hecht team waarin voldoende ruimte is voor eigen initiatief. Naast een marktconform salaris bieden wij goede secundaire arbeidsvoorwaarden. Denk aan een telefoon en laptop, 12 ADV dagen, 25 vakantiedagen en opleidingsmogelijkheden. Een auto behoort tot de mogelijkheden. Voor de gezamenlijke teamspirit worden er regelmatig leuke activiteiten georganiseerd.

Hebben we jouw interesse weten te wekken of heb je nog vragen? Neem dan contact op met Roy Tervooren Managing Director via +31 (0)77-3872556 of met Karin van Mil via +31 (0)6-30273170. Solliciteer makkelijk en snel via deze [sollicitatielink](#) en wie weet kunnen wij jou binnenkort verwelkomen binnen ons team.



Klik op deze [link](#) of onderstaande afbeelding voor een korte impressie:

**Vacature Key Accountmanager Vlaanderen
(fulltime)**

- Fascinerende technische toepassingen
- Zelfstandige rol met veel vrijheid bij een zeer gerenommeerd bedrijf
- 23 medewerkers in Nederland / 1200 medewerkers in Duitsland

GMT BENELUX BV

We create solutions for vibrations

Van standaardoplossing tot maatwerk: GMT Benelux biedt altijd de juiste oplossing bij ongewenste trillingen.

A photograph of a modern, high-speed train in motion, with a blurred background, set against an orange gradient background.

GMT Benelux BV - Ubroekweg 26 - Venlo