

## Account Manager

40 uur

### Wie zijn wij?

CORROSION houdt zich sinds 1993 bezig met het beschermen van offshore windparken, schepen en onshore-toepassingen tegen aangroei en corrosie. Een informeel en dynamisch bedrijf, met ambitieuze doelen, maar altijd met mens en milieu in het vizier. Inmiddels zijn we uitgegroeid tot een internationaal erkende speler op het gebied van innovatieve, duurzame en ultramoderne oplossingen voor kathodische bescherming en biologische aangroei. Onze doelstelling is om in 2025 wereldwijd dé leverancier en partner te zijn voor onze producten en diensten. Waarbij voor elke vorm van bescherming een milieuvriendelijke oplossing is.

Ons hoofdkantoor is gevestigd in Bleiswijk. Samen met onze vestigingen in China, Vietnam en Duitsland krijg je er ongeveer 90 collega's bij. In alles wat we doen worden we gedreven door een grenzeloze passie voor kwaliteit en techniek. Daarom werken we voor iedere opdracht samen in kleine, gespecialiseerde teams. We houden de lijnen kort zodat we de beste resultaten kunnen behalen.

Met passende eigenschappen en de juiste mentaliteit kan je bij ons het verschil maken:

- Je past in een sociale werkomgeving.
- Mee kunnen- en willen in een dynamisch en snelgroeiend bedrijf
- Gevoel voor humor, we lachen graag.
- Je staat open om van anderen te leren en deelt ook graag je kennis.
- Wees jezelf, laat zien wie je bent.
- Respect: laat een ander in zijn of haar waarde.
- Loyaal: we investeren in elkaar. CORROSION in jou en jij in ons.

### Wie ben jij en wat ga je doen

De Accountmanager is verantwoordelijk voor verschillende accounts, agenten en/of gebieden om CORROSION's technische producten in de maritieme sector te verkopen. CORROSION is een Nederlandse fabrikant en ontwikkelaar van ICCP (Impressed Current Cathodic Protection), ICAF (Impressed Current Anti fouling), USP (Ultra Sound Protection) en UV-C Pillowplate koelers.

Je bent verantwoordelijk voor relatiebeheer, koude en warme acquisitie en consultatieve selling. Je levert een essentiële bijdrage aan de naamsbekendheid van CORROSION in de industrie, maar ook daar buiten. Naast het verder ontwikkelen van de relatie met- en de verkoop aan bestaande klanten, houd je je ook bezig met uitbreiding van je netwerk.

De klantwens staat voorop. Met je kennis van de allernieuwste trends, ontwikkelingen en onze productinnovaties, stap je proactief af op bestaande relaties en prospects. Dit doe je zowel tijdens face2face afspraken als digitaal.

In je klantcontact schakel je moeiteloos met designers, inkopers, fleetmanagers en eigenaren. Intern spar je vaak met andere accountmanagers, de engineers en de salesmanagers. Je werkt nauw samen met de commerciële binnendienst. Je rapporteert aan de salesmanager.

## De Accountmanager van CORROSION:

- Is gemotiveerd, ambitieus en enthousiast
- Spreekt en schrijft Engels op (zakelijk) niveau
- Vindt het leuk om actief te zijn op social media voor de organisatie
- Heeft een goed onderhouden LinkedIn profiel met een respectabel netwerk
- Is innovatief en heeft lef
- Heeft uitstekende relatiebeheer skills; opbouwen en onderhouden contacten, timing, vertrouwen
- Is niet bang op nieuwe deuren te openen
- Weet creatief om te gaan met minimale middelen
- Heeft uitstekende communicatieve vaardigheden in zowel woord als geschrift
- Is oplossingsgericht en zorgt ervoor dat de klanten zich gehoord en geholpen voelen
- Je bent in staat verbanden te leggen en de juiste leads op te volgen
- Weet succesvol online webinars te organiseren en is helemaal thuis in werken via video applicaties
- Vind het oprecht leuk in teamverband te werken en samen successen te vieren
- Kan nog een 'ouderwets' goed telefoongesprek voeren met passende telefoonetiquette.

## Je profiel:

- Je hebt HBO werk- en denkniveau met een technische en/of commerciële achtergrond, bij voorkeur in de maritieme richting.
- Minimaal 5 jaar aantoonbare werkervaring
- Een aantoonbaar track-record in de verkoop
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift
- Geen negen-tot-vijfmentaliteit en regelmatig willen reizen.
- En bovenal iemand die mensen weet te verbinden, een goed gevoel voor humor heeft en veel plezier haalt uit verkoop.

## Wat bieden wij?

Naast een goed salaris bieden wij uitstekende arbeidsvoorwaarden. Je kunt rekenen op veel vrijheid en zelfstandigheid in een stimulerende werkomgeving en met mogelijkheden om jezelf te ontwikkelen. In onze no-nonsense organisatie gaan wij op een informele en collegiale wijze met elkaar om.

Ben je enthousiast geworden, dan ontvangen we graag je CV en sollicitatiebrief. Die kan je sturen naar onze HR-manager, Marlies van de Burgt, [mvdb@corrosion.nl](mailto:mvdb@corrosion.nl).