

Accountmanager bij Connecto (Boxmeer)

Een scherpzinnige gesprekspartner, een kei in relaties opbouwen én energie krijgen van het helpen van klanten in technische omgevingen. Dat is de Accountmanager waar Connecto naar op zoek is!

Onze Accountmanager is de schakel tussen onze klant en de interne organisatie. Je maakt je hard voor de wensen van jouw klant binnen de organisatie en vertegenwoordigt Connecto daarbuiten. Je maakt en bewaakt commerciële afspraken, onderhoudt klantrelaties en bouwt deze verder uit. Een standaard dag omvat het beantwoorden van klantvragen, het inplannen en bijwonen van afspraken met (potentiële) klanten en het opstellen van offertes en andere commerciële afspraken. Je verzorgt het klantcontact over de gehele klantreis; vanaf het eerste contactmoment tot en met de afterservice.

Accountmanagement valt onder de afdeling Verkoop. Op deze afdeling kom je direct samen te werken met één andere Accountmanager en word je begeleid door een commercieel manager.

We hebben veel groeiambitie! Daarom zijn wij op zoek naar een proactieve en communicatief sterke Accountmanager die met scherp, structuur en een luisterend oor onze klantrelaties versterkt.

Over Connecto

Connecto is gevestigd in Boxmeer en ondersteunt bedrijven bij de ontwikkeling én productie van elektronica en mechanica. Van high-end printplaten tot slimme testoplossingen en van embedded software tot productie tooling; wij realiseren innovatieve maatwerkoplossingen onder één dak. Onze kernwaarden zijn klantgericht samenwerken, flexibiliteit en technische kennis. We maken producten slimmer en klanten succesvoller.

Wat ga je doen?

Als Accountmanager bij Connecto ben je hét aanspreekpunt voor een groep van onze klanten in Nederland en België. Je begrijpt hun business, stelt de juiste vragen, en denkt mee over de beste aanpak.

- Je onderhoudt bestaande klantrelaties en bouwt deze verder uit.
- Je signaleert commerciële kansen en initieert nieuwe trajecten.
- Je vertaalt klantvragen naar heldere interne opdrachten en begeleidt deze in samenwerking met projectmanagement.

- Je houdt feeling met de markt, klantbehoeften én onze interne processen.
- Je bewaakt klanttevredenheid en neemt initiatief om continu te verbeteren.
- Je levert input voor het commerciële jaarplan en werkt aan je eigen omzetdoelen.

Wie zoeken wij?

We zoeken geen gladde verkoper. We zoeken iemand die oprechte interesse heeft in de klant, zich tot op zekere hoogte verdiept in de techniek, en scherpe vragen stelt om tot de kern van de behoefte te komen.

- Hbo werk- en denkniveau (richting commercieel, technisch of bedrijfskunde).
- Minimaal 3 jaar relevante ervaring in accountmanagement.
- Sterke communicatieve vaardigheden: helder, oprecht en to-the-point.
- Je bent scherp, betrouwbaar en proactief in je aanpak.
- Je kunt goed luisteren en schakelt snel tussen klant en interne organisatie.
- Je spreekt vloeiend Nederlands en je kunt je prima verstaanbaar maken in het Engels.
- Technische affiniteit (elektronica of mechanica) is een pré, maar diepe technische kennis is niet nodig.
- Ervaring in B2B, OEM of industriële dienstverlening is een pluspunt.

Wij bieden

Je werkt in een modern en multidisciplinair technologiebedrijf met een breed klantenpakket in uiteenlopende industrieën. Je maakt deel uit van een hecht en ambitieus team en werkt op een plek waar innovatie, klantintimiteit en kwaliteit samenkomen. Verder:

- Een bruto salaris afhankelijk van ervaring: tussen € 3.100 - € 4.200.
- 31,5 vakantiedagen waarvan 6,5 ADV op basis van een fulltime contract van 39 uur.
- Een goede CAO met o.a. een goede pensioenregeling (CAO metaal en techniek).
- Flexibele werktijden, trainings- en opleidingsmogelijkheden en een informele sfeer met fijne collega's.

Lijkt je dit wel interessant? Dan ontvangen wij graag jouw sollicitatiebrief voorzien van CV. Je kunt deze per e-mail versturen naar hr@contecto.nl t.a.v. Jels Strik.