

Accountmanager Techniek (buitendienst)

Te Koppele zoekt een accountmanager die goed kan adviseren en verkopen, affiniteit heeft met onze producten, klanten wil ontzorgen, én dit met een vleugje Oost-Nederlandse nuchterheid. Kom jij ons buitendienst-team versterken?

De functie Accountmanager Techniek

In de rol van accountmanager verwachten wij initiatief en creativiteit van jou. Onder aansturing van de commercieel manager heeft het verkoop buitendienstteam vrijheid om klantgerichtheid naar eigen inzicht vorm te geven. De relaties en gesprekspartners die je bezoekt in de maakindustrie, in de regio Achterhoek en Twente, zijn zeer divers, hierdoor is geen werkdag hetzelfde.

Ze willen allemaal een goed gevoel, de juiste adviezen, service en artikelen ontvangen. Daarin iedere keer weer proberen te slagen is de uitdaging voor jou als accountmanager. Het uitgebreide en dynamische productassortiment en de ontwikkelingen in de markt maken de functie en deze uitdaging extra interessant.

Wat zijn je taken als Accountmanager?

- Proactief leggen en onderhouden van contacten, en bezoeken van klanten en andere relaties
- Adviseren, offren en verkopen van zowel voorraadartikelen als mede specials en diensten
- Uitwerken van aanvragen en orders in samenwerking met de binnendienst-, balieverkoop en/of collega's in de buitendienst
- Meedenken in assortimenten en strategieën voor het ontzorgen van jouw klanten

Ons bedrijf

Te Koppele is een gerenommeerde technische groothandel die al meer dan 60 jaar invulling geeft aan de bedrijfsfilosofie: de betrouwbare partner voor bouw, techniek en industrie.

Kwaliteit, betrouwbaarheid en klantgerichtheid zijn onze kernwaarden. Door de jaren heen zijn wij uitgegroeid tot een regionale specialist in ijzerwaren, gereedschappen, bouwbeslag, bevestigingen, klimmaterialen en heel veel meer. Vanuit de hoofdvestiging in Eibergen en filialen in Lochem en Winterswijk richten wij ons met ca. 40 medewerkers op professionele afnemers in de bouw en industrie in Oost-Nederland. Onze verkoopgroep Tekoriet rietdekkersmaterialen werkt landelijk.

Als accountmanager maak je onderdeel uit van het verkoopteam en werk je samen met de collega's van de verkoop binnen- en buitendienst, balieverkoop en de ondersteunende afdelingen.

Welke opleiding en vaardigheden breng je met je mee?

- Een commerciële of technische opleiding en MBO+ werk- en denkniveau
- Bekendheid of affiniteit met de technische groothandel
- Meerdere jaren ervaring in een btb-verkoop buitendienstfunctie
- Je bent proactief, oplossingsgericht en communicatief zeer vaardig
- Je bent een ambitieuze teamplayer en ziet de uitdaging om van klanten relaties te maken

Te Koppele biedt jou naast een prettige werkomgeving:

- Een uitdagende fulltime functie
- Een marktconform salaris, afhankelijk van je achtergrond en werkervaring
- Een auto, telefoon en laptop
- Een goede pensioenregeling
- 25+3 vakantiedagen
- Personeelsaankopenregeling
- Voldoende mogelijkheden voor verdere opleiding en persoonlijke ontwikkeling
- Een prettige werkgever met korte lijnen en een nuchtere, familiale sfeer

Enthousiast geworden? Mail dan je CV en motivatie voor 11 oktober 2025 naar po@tekoppele.nl.

Heb je nog inhoudelijke vragen over deze vacature? Neem dan contact op met Ron de Vette, commercieel manager, op 06 - 45 36 49 66 of mail naar r.devette@tekoppele.nl