

# VACATURE

## ACCOUNTMANAGER WEGBEBAKENING

*BTN en haar zusterbedrijf Henny van Ommeren zijn technische handelsmaatschappijen met 8 vestigingen verspreid door heel Nederland en autonoom onderdeel van Descours & Cabaud Nederland.*

*BTN en Henny van Ommeren zijn specialisten in wegbebakeningartikelen maar leveren ook bedrijfskleding, persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM's), gereedschappen en verbruiksartikelen aan klanten in de infra, transportwereld, afvalverwerking, industriële reiniging, installatiebedrijven, industrie en (semi) overheid.*

*Wegens enorme groei in de businessunit BTN Traffic zijn wij voor de regio West Nederland op zoek naar een enthousiaste*

### **Accountmanager Wegbebakening m/v (fulltime 40 uur/week)**

*Krijg jij energie van het bieden van de beste productoplossingen en adviezen aan onze (potentiële) klanten? Wil jij mee bouwen aan de groei van de businessunit BTN Traffic en durf jij de meer specialistische vragen aan op het gebied o.a. verkeerstechniek en wegbebakening? Lees dan snel verder!*

#### **Wat je doet:**

- ♦ *Je draagt zorg voor het onderhouden en uitbouwen van de klantenportefeuille in de regio West Nederland.*
- ♦ *Je stelt een commercieel plan op dat aansluit op de visie en strategie van BTN Traffic. Aan de hand van het plan breng je de specifieke klantbehoefte en business-potentie in kaart.*
- ♦ *Je hebt kennis van zaken en weet hierdoor je klanten en prospects kwalitatief hoogwaardige oplossingen te bieden.*
- ♦ *Je attendeert op acties, (nieuwe) producten en maakt afspraken over prijzen en condities. Je vertaalt je advies en afspraken in een offerte op maat voor de klant.*

#### **Het team:**

*Je werkt natuurlijk niet alleen. Je werkt nauw samen met de salesmanager, je collega accountmanagers, vestigingsleiders en verkoopmedewerkers van de BTN vestigingen o.a. in Zoetermeer, Halfweg en de backoffice van BTN Traffic op het hoofdkantoor in Elst. Je rapporteert aan de salesmanager.*

### **Je profiel:**

- *Je woont in de regio West Nederland.*
- *Je hebt MBO+ werk- en denkniveau en een afgeronde opleiding bij voorkeur in een commerciële, technische of bouwkundige richting.*
- *Je durft ondernemerschap te tonen en je weet je vakkennis te vertalen naar concrete plannen en acties, zodat resultaten worden gerealiseerd en marktaandeel wordt verworven.*
- *Je speelt tijdig en effectief in op de ontwikkelingen en veranderingen in de markt om de klant te blijven aanspreken.*
- *Ervaring met wegbebakening/verkeerstechniek is een duidelijke pré.*
- *Je bent communicatief sterk en overtuigend. Jezelf presenteren is voor jou geen probleem.*
- *Je spreekt de taal van de regio en beschikt over een rijbewijs B.*

### **Wij bieden:**

- *Een passend salaris volgens de norm van de CAO van de Technische Groothandel.*
- *Leaseauto volgens het BTN wagenpark.*
- *Uitdagende en afwisselende functie om mee aan de slag te gaan bij een groeiend bedrijf.*
- *Ruimte voor zelfsturing en zelfontplooiing. Wij verwachten dat je deze ruimte ook neemt.*
- *Collectieve pensioenregeling.*
- *Een goede en informele werksfeer. Een familiecultuur waarin je in een warm bad belandt. 'Ons kent ons' heerst binnen de organisatie. Zo kun je gewoon bij iedereen binnenlopen voor een praatje.*

### **Interesse?**

*Enthousiast geworden over BTN en deze vacature? Dan zien wij graag je CV en motivatie tegemoet. Heb je nog vragen over de functie? Voor meer informatie kun je contact opnemen met onze salesmanager Traffic Bart Vermeulen. Hij is telefonisch bereikbaar via 0481-366 966 en per mail via [bvermeulen@btn.nl](mailto:bvermeulen@btn.nl).*

*Nodigen we je uit en hebben we na de procedure vertrouwen in elkaar? Dan zetten we snel vervolgstappen voor een succesvolle en plezierige samenwerking!*

*Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.*