

Abemec is op korte termijn op zoek naar een enthousiaste en gemotiveerde:

Verkoper Akkerbouw met fruitteelt kennis

Gaat jouw bloed sneller stromen van (de techniek van) landbouwmachines? Heb jij commerciële ambities? Vind je het gaaf om te sparren met professionele agrariërs over de aanschaf van duurzame landbouwmachines? En werk je graag samen in een team van enthousiaste collega's binnen je vestiging en de regio? Dan zijn wij op zoek naar jou!

Hoe krijg je dat als Verkoper Akkerbouw voor elkaar?

Als Verkoper ben jij dé sparringpartner van onze klanten op onze vestigingen in de regio West Brabant en Zeeland op akkerbouw en fruitteelt gebied. Je denkt met de klant mee over de uitdagingen en adviseert over mogelijkheden en technische oplossingen. Je wordt een echte specialist op het gebied van mechanisatie. Je gaat actief op pad bij (potentiële) klanten en zorgt - door mee te denken over de behoeften en wensen - voor een goede relatieopbouw binnen jouw netwerk.

Je hebt daarnaast de volgende verantwoordelijkheden:

- Je onderhoudt zakelijke contacten met onze klanten en breidt deze uit.
- Je zorgt voor de introductie van nieuwe producten.
- Je realiseert (binnen de vastgestelde verkoopdoelstellingen) omzet.
- Je bent capabel en in staat om onze klantenkring verder uit te breiden.
- Je signaleert en anticipeert op belangrijke ontwikkelingen in de markt.

Jij bent een Accountmanager met:

- Een afgeronde HBO opleiding (werk- en denkniveau), richting landbouw(mechanisatie);
- Een technische achtergrond en affiniteit met de sector of branche;
- De ambitie om onze marktpositie verder te versterken.

Daarnaast ben je een echte 'teampayer' die graag samenwerkt aan een gezamenlijk doel. Je hebt een klantgerichte- en oplossingsgerichte instelling en beschikt over vlotte en doelgerichte communicatie capaciteiten, op verschillende niveaus (zowel binnen- als buiten de organisatie).

Wij bieden je:

- Een uitdagende functie met een marktconform salaris en uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden, mét aandacht voor jouw persoonlijke ontwikkeling.
- Een intensief opleidingsprogramma waarbij ingezoomd wordt op de merken in de regio waarin je zult gaan opereren.

Wil je graag meer weten over deze uitdagende functie?

Bel dan met de afdeling HR via telefoonnummer 0413-38 28 27.

Ben jij dé Verkoper die het verschil weet te maken? Dan hebben wij een mooie carrière voor jou in het verschiet. Stuur je ons je motivatie en CV toe en wie weet ben jij binnenkort onze nieuwe collega!

Ken je iemand die geschikt is of geïnteresseerd zou kunnen zijn, schroom dan niet om deze vacature te delen via e-mail of Social Media.

Een assessment en persoonlijkheidsanalyse kan deel uitmaken van deze selectieprocedure.