



**PROGRESS
EUROPE**
automotive innovations bv

Progress Europe is een dynamische, internationaal opererende organisatie en ontwikkelt, produceert en verkoopt accessoires voor personenauto's, bedrijfswagens en vrachtwagens. Klanten zijn gerenommeerde afnemers binnen de internationale automobiellindustrie zoals Volkswagen, Volvo, Audi, Seat, Stellantis, Renault, Daimler, Daf, Scania, Iveco en Mercedes-Benz Trucks.

Voor onze groeiende organisatie zijn wij op zoek naar een

ACCOUNT MANAGER

automotive sector – jong en energiek – commerciële aanjager – 40 uur

Krijg jij energie van klantcontact, nieuwe kansen creëren en het opbouwen van sterke relaties? Dan zijn wij op zoek naar jou! Voor onze groeiende organisatie zoeken wij een ambitieuze Account Manager die kansen ziet én benut. Iemand die niet afwacht, maar initiatief neemt, deuren opent en klanten enthousiast maakt over onze oplossingen.

Wat ga je doen?

Als Account Manager ben je de schakel tussen klant en organisatie. Je ondersteunt bestaande klanten, volgt aanvragen op en stelt offertes op. Daarnaast ga je actief op zoek naar nieuwe business en bouw je aan duurzame klantrelaties.

Jouw werkzaamheden:

- Actief benaderen van nieuwe klanten en markten;
- Onderhouden en uitbouwen van bestaande klantrelaties;
- Signaleren van commerciële kansen en marktontwikkelingen;
- Opstellen en opvolgen van offertes;
- Adviseren van klanten over onze producten en diensten;
- Samenwerken met collega's van sales, techniek en management;
- Rapporteren van resultaten en commerciële activiteiten.

Wie zoeken wij?

Wij zoeken een enthousiaste en gedreven professional die graag verantwoordelijkheid neemt en commercieel denkt. Jij bent:

- Energiek, ondernemend en resultaatgericht;
- Sterk in communicatie en relatiebeheer;
- Nieuwsgierig naar klanten en hun uitdagingen;
- Zelfstandig, maar ook een echte teamspeler;
- Flexibel en stressbestendig;
- Niet bang om de telefoon op te pakken of op klanten af te stappen.

Wat breng je mee?

- Een gedegen opleidingsachtergrond en MBO+ werk- en denkniveau;
- Drive om resultaten te boeken;
- Affiniteit met techniek en/of automotive;
- Goede Nederlands en Engels taalvaardigheid, Duits is een mooie pré;

Wat bieden wij?

Een uitdagende commerciële functie met veel vrijheid. De kans om écht impact te maken op de groei van de organisatie. Je werkt in een internationale en dynamische omgeving waar volop ruimte is voor persoonlijke ontwikkeling.

Ons enthousiaste team bestaat uit circa 30 collega's. De bedrijfscultuur is te kenmerken met de trefwoorden, klantgericht, no-nonsense, pragmatisch, interne- en externe samenwerking 'platte organisatiestructuur'.

Interesse?

Wil jij bouwen aan relaties, nieuwe kansen creëren en onderdeel zijn van een ambitieus team? Stuur dan je sollicitatie naar harrydoornbos@progresseurope.nl of neem contact op voor meer informatie.