

Lankhorst Taselaar

Company detail: Wie zijn wij?

Lankhorst Taselaar BV is een internationale groothandel op het gebied van watersportartikelen. Vanuit het hoofdkantoor in Heerenveen en de vestiging in Rheine (Duitsland) levert Lankhorst Taselaar BV meer dan 15.000 verschillende producten aan watersport gerelateerde bedrijven zoals watersportwinkels, scheepswerven, zeilmakers etc. in Nederland, België, Duitsland en de rest van Europa. Alle goederen worden opgeslagen en gedistribueerd vanuit het centrale magazijn in Heerenveen. Met een mix van eigen merken, Talamex (watersport accessoires), Besto (reddingsmiddelen) en sterk profolio van A-merken streven we ernaar om de beste service te bieden in de industrie zodat we varen makkelijker, plezieriger en beschikbaar maken voor meer mensen.

Lankhorst Taselaar maakt deel uit van Mercury Marine, een divisie van Brunswick Corporation. Mercury is een toonaangevende fabrikant van voortstuwingsmotoren en levert motoren, boten, diensten en onderdelen aan recreatieve, commerciële en overheidsgebruikers. Naast Mercury behoren A-merken als Mariner, Ancor, Attwood, BEP, Blusea, Garelick, Lenco, Mastervolt, Marince, MotorGuide, Pro-Mariner en Whale allemaal tot de Brunswick familie.

Functieomschrijving: wat ga je doen?

Lankhorst Taselaar is op zoek naar een **Accountmanager met affiniteit met e-commerce**.

In deze functie ben je het belangrijkste aanspreekpunt bent voor onze klanten en werk je ook nauw samen met onze interne teams om de klanten optimaal te kunnen bedienen. Door gebruik te maken van aanwezige salesdata, gecombineerd met marktgegevens en jouw salestalent, ben je in staat om ons marktaandeel verder te laten groeien.

Het is van groot belang dat je affiniteit hebt met onze producten en de wensen van onze klanten daardoor begrijpt. Ervaring op het gebied van watersport is een pre, maar nog veel belangrijker is dat we een betrouwbare partner zijn voor onze klanten. Pro-activiteit gecombineerd met nauwkeurigheid zorgt ervoor dat je succesvol bent in het leveren van meerwaarde aan onze klanten.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Onderhouden en optimaliseren van contacten met bestaande relaties en aangaan van nieuwe relaties ter uitbreiding van jouw klantenbestand. De basis van je activiteiten is groei, zowel bij bestaande klanten als bij nieuwe klanten
- Je doel is om continue verbetering te realiseren en een sparringpartner te zijn voor onze keyaccounts.; Optimaliseren van content, helpen verhogen van traffic naar websites, samenwerken om conversie te verhogen etc. Hiervoor maak je assortiment en promotieplannen.
- Opbouwen van plezierige en professionele relaties met klanten en je collega's intern. Een goede verstandhouding is de start om iets voor elkaar te krijgen; je voorbereiding en aanpak bepaalt je succes
- Je brengt verandering voor de klant. Je maakt voorstellen gebaseerd op structurele analyses met gecalculerde verbeteringen. Voor de belangrijkste klanten en klantgroepen maak je accountplannen en deze volg je structureel op;
- Door analyses te maken van de markt identificeer jij nieuwe kansen; daarnaast begrijp je dat online-business een steeds belangrijkere rol speelt en ben je in staat om zowel de traditionele winkel als de online-partijen te bedienen;
- Je blijft op de hoogte van markttrends en innovaties in de branche en je verdiept je in de producten en verkoopstrategieën van onze concurrenten. Relevante informatie deel je binnen de organisatie
- Je zorgt ervoor dat al het werk en alle communicatie met klanten professioneel, klantgericht en nauwkeurig is. Je rapporteert tevens op gestructureerde wijze intern en haalt er plezier uit om met alle afdelingen te sparren om zo tot een optimale dienstverlening te komen, waaronder salesacties en specifieke klantprojecten..
- Bijhouden van een correcte administratie waaronder contracten, afspraken, e-mail afhandeling, offertes, etc
- Het adequaat reageren op de (technische) vragen van verschillende klanten

Gewenst profiel: wie ben je?

Karakteristieken die wij graag in jou terug zien zijn: een commerciële instelling, ambitieus, energiek en representatief. Je hebt een handelsgeest en houdt van klantencontact. Je hebt een sterke motivatie groei te realiseren en werkt daarbij gestructureerd vanuit data, analyse en gedegen voorbereiding. Je weet als geen ander dat digitalisering een steeds belangrijker rol vervult in accountmanager en je kan niet wachten om jouw vaardigheden daarin te etaleren.

Wie zoeken we?

- Commercieel zijn (pionieren en relatiebeheer) is je 2e natuur, van het genereren van extra omzet bij bestaande klanten en new business krijg je energie
- Je hebt een Bachelorsdiploma in Business, Marketing, Economie of je hebt gelijkwaardig werk en denk niveau door relevante werkervaring
- Minimaal 3 jaar professionele ervaring in accountmanagement
- Je houdt van een gestructureerde aanpak; in voorbereiding, planning, het gesprek zelf en de nazorg; daarbij heb je oog voor details
- Je bent communicatief vaardig en representatief; je voelt uitstekend aan dat een generieke aanpak niet bestaat en bent in staat om aan te sluiten bij je gesprekspartner;
- Uitstekend in het Nederlands en Engels, zowel mondeling als schriftelijk;
- Goede kennis van MS Excel en ERP / CRM-systemen
- Bereidheid om te reizen; zowel voor beurzen als overnachtingen voor klantbezoeken
- Affiniteit met watersportactiviteiten wordt gewaardeerd en is een pre, maar is geen harde voorwaarde

Aanbod: wat bieden wij?

Wij bieden een marktconform salaris afhankelijk van opleiding en werkervaring, aangevuld met mooie secundaire arbeidsvoorwaarden als een leaseauto, laptop en telefoon. Daarnaast maak je aanspraak op een prestatie gerelateerde bonus. Je gaat werken binnen een enthousiast team van medewerkers. De organisatie groeit en is in positief zin erg in beweging. Dit maakt dat jij mee kan groeien binnen een professionele werkomgeving, eventueel zelfs internationaal binnen de Brunswick organisatie waarvan Lankhorst onderdeel uitmaakt. Naast hard werken is er voldoende ruimte voor collegialiteit en humor!

Interesse: hoe solliciteer ik?

Spreekt deze baan je aan? Dan zien we je CV en motivatie met veel belangstelling tegemoet!

Stuur je sollicitatie voorzien van CV naar: Lankhorst Taselaar, t.a.v. Meie Starre, Komeet 13, 8448 CG Heerenveen of naar m.starre@lankhorst-taselaar.nl.

Voor vragen kun je tevens contact opnemen met Meie Starre, via m.starre@lankhorst-taselaar.nl.