



Wij zijn Artiteq!

Artiteq creëert slimme, functionele ophangoplossingen en ophangconcepten sinds 1995. Onze schilderij ophangsystemen worden verkocht voor projecten, zakelijk gebruik en tevens als kant-en-klaar ophangconcept aan particulieren aangeboden. Wereldwijd worden de Artiteq ophangsystemen in meer dan 70 landen verkocht via bekende retailers en online spelers. Als ophangspecialist biedt Artiteq meerdere producten aan om op een eenvoudige en flexibele manier wanddecoraties, presentatiemiddelen, raampresentaties en bewegwijzering binnen een gebouw op te kunnen hangen. Hierbij garanderen wij een veilige, maar ook flexibele manier om schilderijen en overige wanddecoraties op te hangen waarbij wanden onbeschadigd blijven.

Accountmanager Projecten

Wij zoeken een nieuwe collega voor de fulltime functie van Accountmanager Projecten binnen ons bedrijf voor de projectenmarkt Nederland. De Accountmanager Projecten werkt zelfstandig en heeft ervaring in de projecten verkoop, bij voorkeur in de bouw en projecten branche. Als Accountmanager Projecten heb je technisch inzicht en kan je snel schakelen en denken in technische oplossingen. Je bent een echte 'hunter': jouw grootste uitdaging is het werven van nieuwe klanten. Hiervoor maak je gebruik van je netwerk en ben je nieuwsgierig naar de projecten waarmee onze (potentiële) klanten te maken krijgen/hebben. Pionieren schrikt je niet af maar motiveert jou juist!

Wat ga je doen:

- Actief werven van nieuwe klanten in de projectenmarkt
- Je werkt in een klein team in diverse marktsegmenten en focust op het uitbreiden van jouw klantenbestand.
- Je bezoekt zelfstandig zowel bestaande als potentiële klanten, waarbij je optreedt als betrouwbare adviseur en expert in onze toepassingen en services.
- Door goed te luisteren, de juiste vragen te stellen en je technische kennis in te zetten, ontzorg je klanten en bied je hen waardevolle oplossingen.
- Je ondersteunt de klant bij het nemen van beslissingen, verzorgt presentaties en demonstraties en werkt offertes uit.
- Je volgt nieuwe ontwikkelingen in de markt op de voet en vertaalt deze naar toegevoegde waarde voor de klant, zonder het commerciële belang uit het oog te verliezen.
- Je bent verantwoordelijk voor het realiseren van de vooropgestelde omzetdoelstellingen en targets.



Jij bent:

- Commercieel ingesteld, hebt een klantgerichte instelling en technisch inzicht.
- Uitstekende communicatieve vaardigheden en een eerlijke, open houding.
- In het bezit van aantoonbare saleservaring in de bouw, projectenmarkt / installatiesector en hebt een actief netwerk.
- Minimaal 2 jaar ervaring in een commerciële buitendienstfunctie, bij voorkeur in de projectverkoop en projectenmarkt.
- Sterk in netwerken en hebt de capaciteit om nieuwe dingen te proberen.
- In staat de markt te analyseren en hieruit aanpassingen door te voeren.
- Leergierig, collegiaal, resultaatgericht, proactief en een echte teamplayer.
- In het bezit van een rijbewijs B.
- Woonachting in omgeving Tilburg.

Wij bieden:

- Een afwisselende functie binnen een internationaal opererend familiebedrijf.
- Een fijne en vooral gezellige werkplek waarbij je onderdeel wordt van een klein hecht team met gezellige collega's in Tilburg. Korte lijnen waarbij onze deuren voor elkaar open staan, kennis met elkaar delen en bijdragen aan de ontwikkeling van onze medewerkers.
- Flexibiliteit en ruimte voor eigen inbreng.
- Een aantrekkelijk salaris, reiskostenvergoeding, vergoeding voor werk gerelateerde cursussen of opleidingen, pensioenregeling, 28 vakantiedagen bij fulltime (37,5 uur/week), eindejaarsuitkering en bonusregeling.
- Een gezellige werksfeer en uitjes zoals personeelsfeestjes, personeelsuitjes alsook stil staan bij jubilea, verjaardagen en feestdagen.
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden; leaseauto, onkostenvergoeding, smartphone en tablet / laptop.
- Een fulltime functie voor 37,5 uur per week.

Enthousiast geworden van de functie Accountmanager Projecten?

Stuur je motivatiebrief inclusief CV naar dennis.v.boxtel@artiteq.com t.a.v. Dennis van Boxtel. Voor vragen kan je contact opnemen via 013 – 572 90 70.

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