Sales Account Manager Ballistics

Titel:
Sales Account Manager Ballistics

Deadline:

Locatie:
Arnhem

Afdeling:
EMEA Safety Sales Team

Recruiter:
Gerwin Noij

Bij Teijin Aramid ontwikkelen we geavanceerde materialen die wereldwijd een tastbaar verschil maken. Onze aramidevezels worden toegepast in enkele van de meest veeleisende toepassingen, waaronder ballistische beschermingsoplossingen voor militairen, politie- en veiligheidsdiensten en hulpverleners.
Om ons EMEA Life Protection Sales team te versterken, zijn wij op zoek naar een ambitieuze en commercieel gedreven **Sales Account Manager**.

Over de functie
In deze internationale rol bouw je sterke klantrelaties op, ontwikkel je strategische commerciële kansen en draag je bij aan oplossingen die dagelijks levens helpen beschermen.
Je rapporteert aan de EMEA Sales Team Leader Safety en maakt deel uit van een zeer professioneel internationaal team dat klanten bedient in Europa, het Midden-Oosten en Afrika.

Jouw impact
Als Sales Account Manager ben je verantwoordelijk voor de verdere groei van onze ballistische beschermingsactiviteiten binnen jouw toegewezen regio. Je begrijpt complexe klantomgevingen, beweegt je gemakkelijk binnen langdurige verkooptrajecten en bent succesvol in het managen van internationale aanbestedingsprocessen.
Deze functie combineert strategisch accountmanagement, business development en technisch-commerciële expertise in een markt waarin vertrouwen, betrouwbaarheid en langdurige samenwerkingen essentieel zijn.

Wat ga je doen
- Je realiseert winstgevende groei binnen de EMEA Ballistics & Defense-markt, waarbij je verantwoordelijk bent voor de commerciële resultaten en de bedrijfsstrategie vertaalt naar duidelijke korte- en middellangetermijn verkoop- en accountplannen.
- Je ontwikkelt en beheert strategische klantrelaties binnen de volledige ballistische waardeketen, van weverijen en materiaalverwerkers tot producenten van bepantseringssystemen, kogelwerende vesten, helmen en voertuigbescherming, terwijl je actief nieuwe commerciële kansen identificeert.
- Je identificeert en ontwikkelt strategische defensieprogramma's en projecten in een vroeg stadium, bouwt relaties op met belangrijke stakeholders en stimuleert de specificatie en kwalificatie van onze aramidematerialen in nieuwe oplossingen voor persoonlijke- en voertuigbescherming.
- Je leidt complexe technisch-commerciële trajecten van ontwikkeling tot afronding, waaronder internationale aanbestedingen, kwalificatieprogramma's, inkooptrajecten, onderhandelingen en commerciële overeenkomsten, in nauwe samenwerking met Technology, Product Management en Marketing.
- Je bouwt en beheert een gestructureerde opportunity- en accountpipeline en gebruikt CRM om duidelijke vervolgstappen te waarborgen. Daarnaast volg je klantbehoeften, concurrentieactiviteiten, technologische ontwikkelingen en markttrends en vertegenwoordig je Teijin Aramid op relevante beurzen en branche-evenementen.

Je bent een energieke zelfstarter die commercieel inzicht combineert met sterke relatievaardigheden. Je voelt je thuis in een internationale omgeving en wordt gemotiveerd door het creëren van duurzame waarde voor klanten.

Wij komen graag met je in contact als je beschikt over
- Een bachelor- of masterdiploma in Bedrijfskunde, Commerciële Economie, Techniek of een vergelijkbare richting.
- Een aantoonbaar succesvolle achtergrond in internationale B2B-sales en

accountmanagement.
•Ervaring binnen de markten voor ballistische bescherming, defensie, veiligheid, politie- en veiligheidsdiensten, persoonlijke beschermingsmiddelen (PPE) of vergelijkbare sectoren.
•Ervaring met het werken in aanbestedings gedreven markten.
•Kennis van textielverwerkingsprocessen of technische materialen is een sterke pré.
•Uitstekende onderhandelingsvaardigheden en het vermogen om verschillende stakeholders effectief te managen.
•Sterke communicatieve en presentatievaardigheden in het Engels; aanvullende talen zijn een pré.

Een achtergrond die goed aansluit bij deze functie

Kandidaten met ervaring binnen defensie, de krijgsmacht, politie- en veiligheidsdiensten, beveiligingsorganisaties of militaire inkoopomgevingen worden nadrukkelijk uitgenodigd om te solliciteren. Jouw kennis van de markt, klantbehoeften en besluitvormingsprocessen kan een belangrijke meerwaarde zijn binnen deze functie.

Wie ben jij

•Ondernemend en proactief.
•Klantgericht en commercieel gedreven.
•Een natuurlijke netwerker en relatiebouwer.
•In staat om effectief te werken in verschillende landen en culturen.
•In staat om stakeholder's op verschillende organisatieniveaus te beïnvloeden.
•Bereid om circa 60% van je tijd binnen de EMEA-regio te reizen.

Werken bij Teijin Aramid

Deze functie is gevestigd in Arnhem. Wij bieden een hybride werkomgeving waarin flexibiliteit en samenwerking hand in hand gaan.
Hoewel thuiswerken volledig wordt ondersteund, geloven wij dat persoonlijk contact belangrijk blijft. Daarom verwachten wij dat teamleden gemiddeld één tot twee dagen per week aanwezig zijn op ons kantoor in Arnhem voor overleg, samenwerking en kennisdeling.
Vanwege het internationale karakter van deze functie verwachten wij dat kandidaten bereid zijn om in Nederland of de directe omgeving te wonen en werken.

Ons aanbod

Bij Teijin Aramid werk je samen met enthousiaste en betrokken collega's. Je krijgt veel vrijheid om je werkzaamheden zelfstandig te organiseren en maakt deel uit van een gedreven en professioneel team. Daarnaast bieden wij:
•Een aantrekkelijk salaris. Deze functie is ingedeeld in cao-schaal 12 (€ 5.707 tot € 9.131 bruto per maand), afhankelijk van opleiding en ervaring.
•Bijna 10 weken vakantie per jaar. Ja, echt! Vier weken zijn wettelijk; de overige zes weken kun je opnemen, laten uitbetalen of sparen.
•Uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder 8,33% vakantiegeld en een aantrekkelijke pensioenregeling met een lage eigen bijdrage.
•Ruime mogelijkheden voor persoonlijke ontwikkeling door middel van opleidingen, trainingen en coaching.
•Een thuiswerkvergoeding van € 4,01 per dag en een reiskostenvergoeding van € 0,23 per kilometer.
•Een aanvullend Persoonlijk Ontwikkelbudget van € 1.500 bruto om te investeren in jouw persoonlijke groei.
•Flexibele werktijden en de mogelijkheid om hybride te werken, passend bij de functie.

Informatie en solliciteren

Voor meer informatie over de functie kun je contact opnemen met Frans van Huizen, Regional President Sales Office EMEA, via +49 152 9000 6662.

Heb je vragen over de sollicitatieprocedure? Neem dan contact op met Gerwin Noij, Recruiter, via +31 6 47103629.
Wanneer wij een mogelijke match zien, nodigen wij je graag op korte termijn uit voor een gesprek.
Wij kijken uit naar jouw sollicitatie, inclusief cv en een korte motivatiebrief, via de knop *Solliciteren*.
Een assessment en het aanleveren van een geldige Verklaring Omtrent het Gedrag (VOG) maken onderdeel uit van de selectieprocedure.