Sales Account Manager Life Protection

Titel:
Sales Account Manager Life Protection

Deadline:

Locatie:
Arnhem

Afdeling:
EMEA Safety Sales Team

Recruiter:
Gerwin Noij

Bij Teijin Aramid geloven we dat innovatie een betekenisvolle impact moet hebben. Elke dag helpen onze geavanceerde aramide-oplossingen mensen te beschermen die werken in enkele van de meest veeleisende omgevingen ter wereld. Van brandweerlieden en hulpdiensten tot industriële professionals die worden blootgesteld aan hitte- en vlamgevaar: onze materialen dragen bij aan veiligheid wanneer dat er het meest toe doet.

Om ons EMEA Life Protection Sales team te versterken, zijn wij op zoek naar een ambitieuze en commercieel gedreven **Sales Account Manager (EMEA Life Protection)**.

Over de functie

In deze rol combineer je strategisch accountmanagement, business development en sterke klantrelaties om groei binnen de EMEA-regio te realiseren.

Dit is meer dan een salesfunctie. Het is een kans om te werken met innovatieve technologieën, langdurige partnerships op te bouwen en bij te dragen aan oplossingen die mensen wereldwijd helpen beschermen.

Jouw impact

Als Sales Account Manager ben je verantwoordelijk voor het vergroten van de aanwezigheid van Teijin Aramid binnen de Life Protection-markt in Europa, het Midden-Oosten en Afrika.

Je werkt nauw samen met toonaangevende fabrikanten, converters en industriepartners om kansen te identificeren, waarde te creëren en duurzame groei te realiseren. Door inzicht te hebben in markttrends, klantuitdagingen en opkomende technologieën help je de toekomst van beschermende oplossingen vorm te geven.

Wat ga je doen

- Je bent volledig commercieel verantwoordelijk voor het toegewezen EMEA-gebied en ontwikkelt en implementeert verkoopstrategieën die duurzame groei realiseren en bijdragen aan de bedrijfsdoelstellingen.
- Je ontwikkelt en beheert strategische accounts binnen de gehele waardeketen en bouwt sterke relaties op met spinners, wevers, producenten van stoffen en beschermende kleding, PPE-fabrikanten en relevante eindgebruikers.
- Je identificeert en benut nieuwe zakelijke kansen, waaronder nieuwe klanten, toepassingen en projecten, en vertaalt deze naar een kwalitatieve sales pipeline en structurele omzetgroei.
- Je leidt complexe verkooptrajecten, aanbestedingen en commerciële onderhandelingen, stelt strategische accountplannen op, beheert CRM-processen zorgvuldig en sluit succesvolle overeenkomsten af.
- Je stimuleert productspecificatie en kwalificatie door nauw samen te werken met klanten en interne teams op het gebied van Techniek, Product Management, Marketing en Customer Service om nieuwe stoffen, toepassingen en beschermingsoplossingen te ontwikkelen.
- Je bouwt sterke markt- en klantinzichten op door klantbehoeften, marktontwikkelingen en concurrentieactiviteiten te monitoren en vertegenwoordigt Teijin Aramid op relevante branche-evenementen, beurzen en conferenties.

Wat breng je mee

Je bent een commercieel ingestelde professional met een passie voor het opbouwen van relaties en het creëren van nieuwe zakelijke kansen. Je voelt je thuis in een internationale omgeving en werkt graag op het snijvlak van technologie, innovatie en klantwaarde.

Wij maken graag kennis met je als je beschikt over

•Een bachelor- of masterdiploma in Bedrijfskunde, Commerciële Economie, Techniek of een vergelijkbare richting.
•Meerdere jaren succesvolle internationale B2B-saleservaring.
•Ervaring binnen markten zoals PPE, beschermende kleding, technisch textiel, industriële veiligheid of hitte- en vlam bescherming.
•Ervaring met tender gedreven business en complexe stakeholderomgevingen.
•Kennis van textielconversieprocessen of technische materialen is een sterke pré.
•Sterke communicatieve, onderhandelings- en presentatievaardigheden.
•Uitstekende beheersing van de Engelse taal; kennis van Duits of andere talen is een pré.

Wie ben jij

•Ondernemend en proactief.
•Resultaatgericht met een sterke focus op de klant.
•Een natuurlijke netwerker die gemakkelijk langdurige partnerships opbouwt.
•Nieuwsgierig, veerkrachtig en gedreven door kansen.
•In staat om effectief samen te werken in verschillende landen en culturen.
•Een teamspeler met ervaring binnen internationale matrixorganisaties.
•Gedreven door integriteit en sterke zakelijke waarden.
•Bereid om circa 60% van de 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 centraal staan.
Hoewel thuiswerken volledig wordt ondersteund, hechten wij veel waarde aan persoonlijk contact en teamwork. Daarom verwachten wij dat teamleden gemiddeld één tot twee dagen per week aanwezig zijn op ons kantoor in Arnhem voor overleg, samenwerking en kennisdeling.
Gezien 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 werk 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 via opleidingen, trainingen en coaching.
•Een thuiswerkvergoeding van € 4,01 per dag en een reiskostenvergoeding van € 0,23 per kilometer.
•Een Persoonlijk Ontwikkelbudget van € 1.500 bruto om te investeren in jouw groei en ontwikkeling.
•Flexibele werktijden en de mogelijkheid tot hybride werken, passend bij de functie.

Informatie en solliciteren

Voor meer informatie over de functie kun je contact opnemen met Frans van Huizen, Regional President, Regional 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*