Sales Account Manager (Industrial & Automotive)

Titel:
Sales Account Manager (Industrial & Automotive)

Deadline:

Locatie:
Arnhem

Afdeling:
EMEA Industrial Sales Team

Recruiter:
Gerwin Noij

Bouw impactvolle partnerships en realiseer groei binnen EMEA in een hightech, internationale omgeving. Als Sales Account Manager zet je kansen om in resultaten en werk je nauw samen met klanten en innovatieteams. Klaar om jouw stempel te drukken in een wereldwijd, technologie gedreven bedrijf waar jouw commerciële drive écht het verschil maakt?

Voor ons EMEA Industrial & Automotive team zijn wij op zoek naar kandidaat/kandidaten voor de functie van

Sales Account Manager (Industrial & Automotive)

Wij zoeken iemand die sterke klantrelaties opbouwt en resultaten behaalt

De functie

Als **Sales Account Manager (Industrial & Automotive)** ben je verantwoordelijk voor de verkoop in verschillende landen binnen EMEA. Je bent actief bezig met het versterken van klantrelaties, het uitbreiden van ons klantenportfolio en het onderhandelen over verkoopdeals, in lijn met je salesplan, om ons marktaandeel te vergroten en onze omzet te laten groeien.

Je signaleert commerciële kansen in de markt op basis van jouw productkennis en commerciële inzicht. Je werkt nauw samen met R&D en de productlijnafdelingen.

In deze rol rapporteer je aan de Manager EMEA Sales in Arnhem. Je standplaats is **Arnhem (NL)**, maar thuiswerken is mogelijk.

Jouw taken / verantwoordelijkheden

- De omzet bij bestaande klanten vergroten en nieuwe klanten aantrekken
- Fungeren als de interne stem van de klant binnen Teijin Aramid en de organisatie gericht houden op klantbehoeften
- Volledige verantwoordelijkheid nemen voor omzetgroei binnen jouw salesdomein
- Het uitbreiden en versterken van ons netwerk bij klanten
- De businessstrategie vertalen naar een korte- en middellange termijn salesplan voor jouw domein
- Opstellen van accountplannen en zorgen voor goede afstemming binnen de organisatie
- Markt- en klantkansen herkennen en beoordelen of strategische samenwerkingen nodig zijn
- Onderhandelen en afsluiten van salesdeals
- Zorgdragen voor een nauwkeurige en actuele forecast in ons forecastsysteem
- Teijin vertegenwoordigen op beurzen, tentoonstellingen en conferenties
- Klanten (nieuw en bestaand) informeren en enthousiasmeren over Teijin-producten
- Concurrentieactiviteiten, alternatieve producten en belangrijke (technische) ontwikkelingen en trends signaleren en delen binnen de organisatie
- Interne communicatie verzorgen via ons CRM-systeem

Jouw profiel

Om succesvol te zijn in deze rol ben je gepassioneerd en energiek. Je geeft nooit op en stelt **altijd** de klant centraal. Je bent een teamspeler die zich makkelijk beweegt in internationale omgevingen.

Je maakt gemakkelijk contact met anderen, bent flexibel, staat open voor feedback en bent een goede luisteraar.

Daarnaast beschik je over:

- Een proactieve houding met een ondernemende mindset
- Een bachelor- of masterdiploma (bijv. Commerciële Economie of Technische Bedrijfskunde) of vergelijkbaar
- Goede communicatieve en presentatievaardigheden in het Engels (andere talen zijn een

pré)
•Ervaring met werken in (virtuele) teams en een internationale matrixorganisatie
•Sterk gevoel voor zakelijke integriteit en ethiek
•Bereidheid om te reizen binnen EMEA

Ons aanbod

Bij Teijin Aramid staan uitdagende kansen op je te wachten en bieden wij meer dan alleen een aantrekkelijk salaris. Je profiteert van 46 verlofdagen per jaar, flexibele werktijden, een solide pensioenregeling en budgetten voor duurzaamheid en persoonlijke ontwikkeling — plus de mogelijkheid om hybride te werken.

•Aantrekkelijk salaris – De inschaling voor deze functie is afhankelijk van je ervaring en huidige salarisniveau (€ 5.273 tot € 9.341 bruto per maand)
•Bijna 10 weken vakantie per jaar – Vier weken wettelijk en zes weken naar keuze opnemen, laten uitbetalen of sparen
•Uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden – 8,33% vakantiegeld, gunstige pensioenregeling en een winstdelingsregeling tot 10%
•Persoonlijke ontwikkeling – Toegang tot trainingen en coaching
•Vergoedingen – € 4,01 per dag thuiswerkvergoeding en € 0,23 per kilometer reiskostenvergoeding
•Extra budgetten – € 1.500 bruto ontwikkelbudget voor persoonlijke groei
•Flexibiliteit – Flexibele werktijden en hybride werken, afhankelijk van de rol

Informatie & Sollicitatie

Voor meer informatie kun je contact opnemen met Marco Schipper, Manager EMEA Sales via
Marco.Schipper@Teijinaramid.com
Voor vragen over de sollicitatieprocedure kun je contact opnemen met Gerwin Noij, Recruiter, via +31 6 47103629.
Zien wij een goede match? Dan nodigen we je graag op korte termijn uit voor een gesprek.
Wij verzoeken je vriendelijk om je sollicitatie, inclusief cv en korte motivatie, in te dienen via de ‘apply’-button.
Een assessment, screening en het overleggen van een geldige Verklaring Omtrent Gedrag (VOG) maken deel uit van de selectieprocedure.