

FUNCTIEPROFIEL

PLIXXENT
Junior accountmanager West-Europa
Eerste of tweede stap carrière



Standplaats:

Foxhol (Groningen)

1. PLIXXENT

PLIXXENT biedt innovatieve technologieën op basis van polyurethaan. Als specialist voor standaardoplossingen en op maat gemaakte systemen, begeleiden zij klanten door de gehele waardeketen – van het eerste consult tot en met de aftersales ondersteuning. Diepgaande knowhow bij de ontwikkeling, productie en verwerking van polyurethaan, flexibiliteit bij de inkoop van grondstoffen en een Europees team met tientallen jaren ervaring maken PLIXXENT tot een betrouwbare, hoogwaardige partner, en een aantrekkelijke werkgever met een breed scala aan carrière mogelijkheden.

De PLIXXENT Groep – opgericht in 2019 vanuit de systeemhuisafdeling van Covestro – bevindt zich momenteel in de opstartfase. Dagelijks werkt een zeer gemotiveerd team van ongeveer 250 medewerkers samen op locaties in Duitsland, Denemarken, Italië, Spanje en Nederland.

PLIXXENT werkt met regioteams. De regio West-Europa bestaat uit een afdeling accountmanagers en een afdeling inside sales, in totaal zes medewerkers. Het team is op zoek naar een junior accountmanager die klaar is voor een eerste of tweede stap in de carrière, nieuwe accenten wil leggen in het salesteam en de ambitie heeft om door te groeien naar senior accountmanager.

Naar de website: <https://plixxent.com>

2. FUNCTIE

Als junior accountmanager ben jij werkzaam op onze locatie in Foxhol en bezig met alles voor de (potentiële) klanten van PLIXXENT. Je specialiseert je in de klanten in de regio West-Europa. Je werkt samen met ervaren Senior Accountmanagers en medewerkers van de afdeling Order Management. Samen ontdekken jullie waar de kansen liggen en hoe je deze het beste kunt benutten. Ook ga jij regelmatig op pad voor fysiek contact met onze klanten in binnen- en buitenland. In je functie krijg je kennis van ons product en de toepassingen, door het bezoeken van onze klanten en mee te lopen met onze verschillende R&D afdelingen.

Op dit moment is PLIXXENT volop in beweging en is de productportefeuille fors gegroeid door de inrichting van de regio's. Hierdoor kunnen de bestaande klanten nog beter bediend worden en ligt de focus op warme acquisitie. In de toekomst zal de klantenportefeuille verder uitgebreid worden.

3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Het beheren en ontwikkelen van bestaande klanten in de regio West-Europa.
- Het klantenbestand in de regio uitbreiden en tussenpersonen benaderen.
- Bewaken, faciliteren en optimaliseren van commerciële relaties en verkooppatronen van klanten.
- Zorgdragen voor een optimale klanttevredenheid.
- Analyseren van het huidige klantenbestand om kansen, uitdagingen en bedreigingen te identificeren.
- Volgen van de relevante ontwikkelingen in jouw regio.
- Rapporteren aan Head of Sales.

4. PROFIEL

- Je hebt een afgeronde HBO- of WO-opleiding, bijvoorbeeld richting international business of techniek.
- Je hebt bij voorkeur affiniteit met chemie of polyurethaan of bent gemotiveerd dit te leren.
- Je hebt affiniteit met marketing en sales.
- Je bent leergierig, reisbereid, samenwerkingsgericht, enthousiast, creatief en ondernemend.
- Je neemt graag verantwoordelijkheid.
- Je beheerst zowel de Nederlandse als Engelse taal in woord en geschrift. Andere talen is een pré.

5. PLIXXENT BIEDT JOU

PLIXXENT biedt jou een ultramoderne werkomgeving en alle voordelen van een middelgroot, internationaal bedrijf in opstartmodus. Je hebt de vrijheid om eigen ideeën uit te spreken en verantwoordelijkheden op je te nemen. Bij PLIXXENT heerst een informele en collegiale sfeer.

CONTACT

Voor vragen kun je contact opnemen met:

Janine Smetsers
Senior Consultant
Tel. 06-29624626

BeljonWesterterp verzorgt de werving voor PLIXXENT voor deze vacature. De verdere selectieprocedure is in handen van PLIXXENT.