

## Accountmanager België & Luxemburg

### Wij zijn wij?

De Cable Connectivity Group is opgericht in 2019 en is sindsdien een vooruitstrevende en internationale speler in de markt voor speciaal kabels en connectiviteitsoplossingen. CCG is ontstaan als gevolg van de samenvoeging van verschillende succesvolle bedrijven in de kabel- en connectiviteitsbranche. De onderneming produceert, distribueert en assembleert speciaal kabels en kabelharnassen en accessoires.

### Klanten van CCG

Onze klanten bestaan uit technische groothandels, installatiebedrijven en eind klanten die kabels gebruiken bij het vervaardigen van hun producten. Klanten zijn actief in diverse bedrijfstakken. We hebben contact op verschillende niveaus denk aan inkopers, projectleiders, tekenaars, maar ook mensen op directieniveau en ingenieurs. Dit zorgt ervoor dat er rekening gehouden dient te worden met de verschillende wensen en verlangens per type klant en gesprekspartner.

### Wij zijn op zoek naar:

#### Ondernemende Accountmanager

Commerciële professional, die als verbinder binnen zijn segment nieuwe klantrelaties opbouwt en bestaande relaties verder kan uitdiepen.

#### De accountmanager als schakel tussen de klant en onze organisatie

De Outside Sales afdeling is het visitekaartje van de organisatie. Zij staan dagelijks in contact met onze klanten om zodoende onze klanten proactief te kunnen ontzorgen als het gaat om (speciaal) kabels en kabelaccessoires.

#### De rol en taken

Jij gaat je met name richten op nieuwe en bestaande klanten binnen je marktsegment.

Als CCG Distributie leveren wij onze producten (vanuit de handelsnamen Jobarco, Pantaflex en TKD) inmiddels bij een indrukwekkend klantenportfolio.

Dit varieert van het leveren van enkele product tot een totaalassortiment inclusief services (bijvoorbeeld assemblages).

Door de samenvoeging van de verschillende bedrijven, kunnen wij onze klanten steeds completere oplossingen bieden.

Jouw targets zijn er op gericht om bij onze bestaande klanten te zorgen dat de share of wallet uitgebreid wordt, alsook op het binnenhalen van nieuwe klanten.

Voor de jouw toegewezen marktsegmenten stel je hiertoe een ambitieus salesplan op, waarbij je goed de kansen in de markt weet te signaleren. £  
Vervolgens ga jij ervoor zorgen dat je deze klanten aan ons weet te binden.  
Je doet dit vanuit de drive om onze klanten volledig te ontzorgen als het gaat om hun connectiviteitsuitdagingen.

Onder jouw taken valt onder andere:

- Het opstellen van een operationeel/tactisch salesplan voor jouw marktsegmenten;
- Het opbouwen, onderhouden en uitbouwen van commerciële klantrelaties;
- Het gevraagd en ongevraagd adviseren van jouw klanten als het gaat over onze oplossingen;
- Het vertegenwoordigen van CCG bij beurzen, onderwijsinstellingen of andere externe evenementen.
- Je rapporteert rechtsreeks aan de Salesmanager BeLux.

Met jouw vakkennis en open communicatie weet je jouw klanten op de juiste manier te benaderen en aan ons te binden.

Hierbij hoort:

- Proactief telefonisch contact met de klanten waar jij verantwoordelijk voor bent.
- De producten van CCG kennen, proactief meedenken en voorstellen aan de klant.
- Je toont eigen initiatief om klantrelaties te onderhouden.
- Je werkt goed samen met je binnendienst collega's.
- Je ziet de potentie in de markt en weet dit om te zetten in concrete acties.

## **Eigenschappen van de kandidaat:**

- Ondernemend
- Klantgericht
- Positieve energie
- Sales driven
- Communicatief sterk
- Analytisch

## We hebben een match!

Jij bent er volledig op gericht om de business binnen te halen, de deal te closen. Jij krijgt energie van het benaderen en binnenhalen van nieuwe klanten, alsook van het uitbreiden van business bij onze bestaande klanten. De kernwaarden van CCG (samen winnen, overtref verwachtingen, positieve energie, verantwoordelijkheid, klantgerichtheid en integriteit) passen jou als gegoten en vormen de leidraad van jouw dagdagelijkse handelen.

*Daarnaast breng je onder andere het volgende mee:*

- Je heb een bachelor of master diploma in een technische richting (elektriciteit, elektromechanica,...) of gelijkwaardig door ervaring. Je hebt een eerste ervaring in een commerciële of technische gerelateerde job.
- Enkele jaren werkervaring in een commerciële buitendienstrol;
- Ervaring in de kabelbranche is een pré, maar zeker geen vereiste;
- Een uitstekende beheersing van de Nederlandse en een basis van de Franse taal;
- Fulltime beschikbaar

## Aanbod:

- Uitstekend salaris (aangepast aan je competenties & ervaring)
- Deelname in een bonusregeling;
- 20 wettelijke vakantiedagen
- 6 extra adv-dagen op basis van een 39u/week werkschema
- Bedrijfswagen, laptop en smartphone
- Sec. arbeidsvoorwaarden: opbouw pensioen, vakantiegeld, 13<sup>de</sup> maand, vergoeding hospitalisatieverzekering, reisvergoeding & ecocheques
- Volop trainings-, opleidings- en ontwikkelingsmogelijkheden;

## Heb je interesse of heb je vragen over deze vacature?

Stuur je CV en motivatie naar Aziz Jaffal (Sales Manager BeLux)

Email: [hrm@jobarco.com](mailto:hrm@jobarco.com)

Mobiel: +32 0497 522 001