

KÄRCHER

makes a difference

I like to
laze around



I want to use my passion
to get things done



ARE YOU A TRUE KÄRCHER TYPE?

Kärcher marktleider in reinigingssystemen, producten en diensten; vertegenwoordigt kwaliteit, innovatie en duurzaamheid. Wij danken ons succes aan onze medewerkers, vanwege hun grote betrokkenheid met ons bedrijf en ons product.

Als familiebedrijf, met goed ontwikkelde zakelijke structuren, bieden wij uitzonderlijke carrièremogelijkheden. Interessante uitdagingen en mogelijkheden voor kennisoverdracht zorgen voor een fantastisch platform voor de individuele carrièreplanning en persoonlijke ontwikkeling.

Wij zoeken naar de betrokken medewerkers die teamwork waarderen en, samen met ons, kunnen leveren wat Kärcher speciaal maakt: altijd het beste doen, zonder uitzondering.

» Jouw contact

Kärcher B.V.
Afdeling HR
Brieltjenspolder 38
4921 PJ Made
Tel: +31 76 7501 700
E-mail: hr@nl.kaercher.com



Omdat buitengewone prestaties vragen om buitengewone mensen. Voor ons hoofdkantoor, gevestigd in Made, zoeken wij binnen onze afdeling Dealer Sales een:

Account Manager National Accounts

» Jouw taken zijn:

- Opbouwen, uitbreiden en onderhouden van contacten met strategisch belangrijke landelijk georiënteerde dealers binnen de toegevoegde doelgroepen.
- Je bent de brug tussen het hoofdkantoor en de regio's waarbij samenwerking met het dealersales team van belang is.
- In staat zijn om de gesprekspartner te zijn op verschillende niveaus binnen een organisatie.
- Het opstellen van accountplannen en realiseren van hieruit voortvloeiende doelstellingen.
- In kaart brengen van de organisatorische wensen en behoeften van de klant en vertalen naar een relevante propositie, met als doel de samenwerking te versterken.
- Begeleiden van processen, opstellen van accountplannen en beoordelen van contracten.
- Rapporteren van activiteiten in het CRM systeem.
- Het verrichten van overige taken die in redelijkheid kunnen worden gevraagd.

» Wij bieden jou:

- Een vaste baan met flexibele werkuren.
- Een goed arbeidsvoorwaardenpakket met een collectieve pensioenregeling.
- Een inspirerende werkomgeving met ruimte voor flexibiliteit, vrijheid en eigen verantwoordelijkheid.
- Een unieke werkomgeving, met een goede woon-werk balans.
- Individuele ontwikkeling / trainingen en carrière mogelijkheden.

» Jouw profiel is:

- HBO werk- en denkniveau, met aantoonbare B2B-ervaring en National Accountmanagement.
- Een teamspeler en motivator zijn.
- Affiniteit met onze technische producten en de doelgroep.
- Het Kärcher (Sales) DNA is voor jou vanzelfsprekend.
- Toewijding, verantwoordelijkheid, discipline en passie & ambitie zijn voor jou dé drijfveren voor het leveren van een top performance.
- Kennis van Microsoft Office, CRM-systemen en SAP.
- Goede kennis van de Nederlandse en Engelse taal, Duitse taal is een pré.
- Bij voorkeur woonachtig in Midden-Nederland.

Stuur je motivatiebrief en CV naar de HR afdeling, onder vermelding van functienaam en het referentie nummer: 2018-020

**BE THE
DIFFERENCE**

www.kaercher.com/career