

Vacature Accountmanager

Hybride | Werkgebied heel Nederland | Bij voorkeur woonachtig in Midden-Nederland

Salaris: €4.000–€5.000 bruto per maand

Intro

Wil jij als ervaren accountmanager zelf richting geven aan klantontwikkeling, marktgroei en de commerciële aanpak van CNCware?

Bij CNCware krijg je de vrijheid om de verkoopstrategie verder vorm te geven. Je onderhoudt relaties, volgt leads op en ontwikkelt nieuwe markten en verdienmodellen. Daarnaast breng je structuur aan in het verkoopproces en denk je mee over de commerciële koers.

Je werkt rechtstreeks samen met eigenaar Matthijs en krijgt veel ruimte om ideeën uit te voeren. Groeit CNCware verder, dan kan jouw rol meegroeien richting bredere commerciële verantwoordelijkheid en mogelijk het opbouwen van een salesteam.

Wat je krijgt

- Een salaris tussen €4.000 en €5.000 bruto per maand.
- 25 vakantiedagen en 8% vakantiegeld.
- Een representatieve auto van de zaak, inclusief privégebruik.
- Een laptop en telefoon van de zaak.
- Een pensioenregeling waarbij CNCware 50% van de premie bijdraagt.
- Een jaarcontract met uitzicht op een vaste aanstelling.
- Flexibele werktijden en de mogelijkheid om vanuit huis te werken.
- Veel vrijheid en doorgroeimogelijkheden richting een bredere commerciële of leidinggevende rol.

Wat je doet

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor de commerciële ontwikkeling en uitvoering van CNCware in Nederland.

Je legt contact met nieuwe klanten en bezoekt bestaande en potentiële relaties, zoals timmerfabrieken, trappenproducenten en interieurbouwers. Je brengt hun productie- en automatiseringsvraagstukken in kaart en adviseert over passende software- en hardwareoplossingen.

Je bouwt relaties verder uit, signaleert nieuwe kansen en zorgt dat leads, offertes en afspraken structureel worden opgevolgd. Daarnaast help je CNCware om het commerciële proces verder te professionaliseren. Je brengt structuur aan in het CRM-systeem, maakt kansen inzichtelijk en denkt mee over nieuwe verdienmodellen.

Je houdt je onder andere bezig met:

- Aantrekken van potentiële klanten
- Het geven of begeleiden van demonstraties;
- Onderhouden van contacten met leveranciers en andere marktpartijen;
- Het meedenken over vakbeurzen, nieuwsbrieven, partnerships en commerciële zichtbaarheid.

Je werkt grotendeels vanuit huis en bent regelmatig bij klanten door heel Nederland. Je deelt je week zelf in en bent voor overleg en samenwerking geregeld op kantoor in Alkmaar. Woensdag is doorgaans de gezamenlijke kantoordag.

Waarom dit werk interessant is

De commerciële werkzaamheden liggen nu grotendeels bij eigenaar Matthijs. In de eerste periode leer je samen met hem en de technische collega's de oplossingen, klanten en markt kennen. Daarna neem je steeds meer zelfstandig over.

Je krijgt de ruimte om commerciële processen te verbeteren, nieuwe marktsegmenten te onderzoeken en ideeën om te zetten in concrete acties.

Succes betekent hier niet alleen omzetgroei, maar ook betere leadopvolging, structureler klantcontact en het daadwerkelijk benutten van commerciële kansen.

Wat jij meebrengt

Je hebt meerdere jaren ervaring in een zelfstandige commerciële buitendienstrol. Je weet hoe je klantrelaties ontwikkelt, kansen opvolgt en structuur aanbrengt in een verkoopproces.

Daarnaast beschik je over:

- Hbo werk- en denkniveau;
- Commercieel inzicht en een ondernemende houding;
- Ervaring met relatiebeheer en klantontwikkeling;
- Technisch inzicht en interesse in software en automatisering.

Ervaring binnen technische dienstverlening, software, machineverkoop, de houtverwerkende industrie of interieurbouw is een pré.

Over CNCware

CNCware helpt houtverwerkende bedrijven en interieurbouwers om hun ontwerp- en productieprocessen slimmer te organiseren en automatiseren.

Vanuit Alkmaar levert CNCware gespecialiseerde software (Archimede, SmartCabinet, Staircon) en praktische hardwareoplossingen, zoals het Flexijet 3D-meetsysteem en Z-Laser-projectiesystemen. De oplossingen ondersteunen klanten bij het volledige proces: van ontwerp, calculatie en werkvoorbereiding tot productieaansturing.

CNCware onderscheidt zich door specialistische kennis, persoonlijke ondersteuning en de flexibiliteit om mee te denken met de praktijk van de klant.

Interesse

Wil jij meebouwen aan een organisatie die volop in ontwikkeling is en waar jij het commerciële gezicht wordt? Solliciteer direct of neem contact op met Sven Karass via 06 820 93 228 of sven@intriq.nl.