



Wij zijn GREE Nederland, onderdeel van Kusters Technische Handelsonderneming en gelegen in Venlo. GREE is de grootste producent wereldwijd van airconditioning en wij zijn exclusief importeur in Nederland voor het merk GREE. Dit zorgt voor een krachtige combinatie waarin onze drie kernwaarden naar voren komen: Loyaliteit, Daadkracht en Expertise.

Wil jij GREE Nederland verder laten groeien en jouw commerciële talent inzetten bij een organisatie met een A-product op het gebied van airconditioning en warmtepompen? Ben je goed in het opbouwen van relaties? Dan bieden wij jou een functie aan als:

ACCOUNTMANAGER

(LIMBURG, NOORD-BRABANT EN ZEELAND)

Dit ben jij

Om onze groeiambities waar te maken, zoeken wij een Accountmanager met een ondernemende en resultaatgerichte instelling. Je hebt ervaring in een soortgelijke commerciële functie, bij voorkeur in de koeltechnische branche. Je zet jouw commerciële talent in voor het benaderen van (potentiële) klanten, kleine en middelgrote installatiebedrijven. Je werkt zelfstandig, neemt verantwoordelijkheid en hebt ervaring met klant- en marktanalyse.

Dit ga je doen

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen van sales en het uitbreiden van ons klantenbestand in jouw eigen regio (Limburg, Noord-Brabant en Zeeland). Je richt je op de dynamische markt van airconditioning en warmtepompen, waarbij je zowel kleine als grote installatiebedrijven bezoekt, projecten begeleidt en verder uitbouwt. Met jouw kennis en oog voor relaties zorg je ervoor dat (nieuwe) klanten kiezen voor de energieoplossingen van GREE Nederland.



Jouw taken en verantwoordelijkheden

- Je analyseert jouw regio en benut zakelijke kansen bij B2B-relaties;
- Je bezoekt koeltechnische bedrijven en totaalinstallateurs om relaties te versterken en nieuwe kansen te creëren;
- Je verzorgt overtuigende presentaties en productdemonstraties voor klanten;
- Je vindt de juiste balans tussen acquisitie en relatiebeheer: nieuwe klanten aantrekken en bestaande klanten behouden;
- Je onderhoudt nauw contact met de binnendienst en het salesteam om successen te delen en synergie te bevorderen;
- Je zorgt voor een gedegen administratieve verwerking van gespreksverslagen en deelt deze met collega's.

Hoe werk je binnen GREE Nederland?

Bij GREE Nederland vormen wij een compact maar hecht team, bestaande uit meerdere accountmanagers, serviceorganisatie en een eigen marketingafdeling, dat zich volledig inzet voor de wensen van onze relaties. Als Accountmanager ben jij een sleutelfiguur in het realiseren van onze groeiambities. Je werkt nauw samen met gedreven collega's op ons kantoor in Venlo. Je bent veelal onderweg naar klanten en werkt vanuit huis. Wanneer je afspraken hebt met collega's bezoek je ons kantoor in Venlo (Limburg).

Dit breng je mee

GREE Nederland zoekt een gedreven Accountmanager om samen met het team, bestaande uit drie andere accountmanagers, GREE groot wil maken in Nederland. Herken jij je in het volgende profiel? Dan is de functie van Accountmanager jou op het lijf geschreven:

- Je hebt een HBO werk- en denkniveau;
- Je hebt minimaal twee jaar ervaring in een soortgelijke commerciële rol;
- Ervaring in of met de branche is een pré;
- Je bent leergierig en bereid om een extra stap te zetten voor jouw relaties en het bedrijf;
- Je wilt jezelf ontwikkelen en samen met GREE Nederland groeien;
- Je bent empathisch en beschikt over sterke communicatieve vaardigheden, zowel mondeling als schriftelijk;
- Jij bouwt relaties op voor de langere termijn en staat stevig in je schoenen;
- Je hebt een groot verantwoordelijkheidsgevoel en kunt zowel in een team als zelfstandig functioneren.

Dit mag je van GREE Nederland verwachten

Een afwisselende fulltime baan (40 uur per week) bij een professionele, gedreven, ambitieuze en groeiende organisatie met landelijke dekking waar ondernemerschap en persoonlijke groei centraal staan. Daarnaast bieden wij jou:

- Een leuk team van ambitieuze collega's die elk in hun eigen regio werken;
- 25 vakantiedagen en 13 ADV-dagen;
- Een aantrekkelijk salaris;
- Een goede pensioenregeling;
- Laptop, iPhone en leaseauto;
- Leuke personeelsfeestjes.

**Meer informatie?**

Onze Adjunct-General Manager Nick Hauzer kan jou alles vertellen over deze vacature. Nick is bereikbaar via telefoonnummer 077 – 354 03 41. Kijk ook eens op onze website: www.gree.nl

Hebben wij jou enthousiast gemaakt?

Stuur jouw motivatie en CV **vóór 31 januari 2025** naar jobs@gree.nl en help ons om impact te maken in de wereld van duurzame energieoplossingen. De gesprekken zullen in februari 2025 plaatsvinden.

Wij kijken uit naar jouw sollicitatie.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.