

Wie zijn wij?

AKAM is al meer dan 25 jaar bekend en actief als zeer succesvolle toegevoegde waarde importeur en distributeur van hardware voor de Point of Sale markt. Onlangs is AKAM overgenomen door haar belangrijkste fabrikant van POS systemen: FEC (Firich Enterprises Co Ltd.) FEC is wereldwijd actief en gebruikt AKAM als basis voor haar Europese aspiraties met goede logistieke-, en technische-support. Doordat AKAM nauw betrokken is bij productontwikkeling kunnen deze nog beter worden afgestemd op de behoeftes van onze Retail klanten. Onze kracht is onze persoonlijke betrokkenheid, vakinhoudelijke kennis en onze zeer betrouwbare logistieke afhandeling. Al onze goederen worden snel, vanuit ons grote centrale magazijn in Zoetermeer, uit voorraad geleverd. Onze partners, die veelal branchegerichte oplossingen leveren, combineren haar specifieke software oplossingen en kennis met onze hardware en productkennis. AKAM werkt uitsluitend samen met toonaangevende leveranciers en betrouwbare en innovatieve business partners. Ons brede pakket aan technische service- en dienstverlening maken AKAM tot een zeer interessante en betrouwbare relatie. Want wij pretenderen de meeste kennis en ondersteuning te kunnen leveren op de door ons aangeboden producten. Onze slogan 'AKAM makes it possible' geeft onze ambitie inhoud.

Account manager (junior) AKAM®

MAKES IT POSSIBLE

Ga jij liever naar je klanten dan dat je op kantoor zit? Ben je iemand die het gaat halen in plaats van wachten tot het naar je toe komt? Heb je ervaring met verkoop via partnerkanalen en ben je toe aan de volgende stap in je carrière? Dan zoeken we jou als accountmanager!

Jouw functie als accountmanager bij AKAM

Als uitbreiding op ons huidige salesteam zijn wij op zoek naar een accountmanager die onze new business binnen Nederland een extra impuls gaat geven, want daar ligt je focus. Voor de verkoop van Point of Sale-, Auto ID-, Narrowcasting- en Cross & Omni-Channel producten ben je zelf verantwoordelijk voor het opbouwen en onderhouden van je eigen saleskolom. We bieden onze producten en diensten uitsluitend aan via partnerkanalen en in dat landschap voel je je thuis. Je zit meer bij je klanten dan dat je op kantoor bent, dus duidelijk communiceren en op afstand samen kunnen werken met verschillende afdelingen, is onontbeerlijk. We hebben al een aanzienlijk marktaandeel weten te veroveren en aan jou de uitdaging om dit te laten groeien.

Jouw profiel

Als jij wordt uitgedaagd door bovenstaande functieomschrijving, maken we graag kennis met jou!

Daarnaast voldoe je aan de volgende voorwaarden:

- Een afgeronde MBO of HBO opleiding;
- Kennis van IT gerelateerde producten en/of winkel automatisering;
- Relevante aantoonbare verkoop ervaring;
- Zeer goede communicatieve vaardigheden in woord en geschrift;
- Je hebt een hoge 'gun factor';
- Klant- en servicegericht, stressbestendig, flexibel en gedreven;
- Je kunt goed zelfstandig werken, maar je bent ook een teamspeler;
- Je bent in het bezit van een geldig rijbewijs.

Wij bieden

AKAM timmert aan de weg mede door goed werkgeverschap voor haar personeel. Dat uit zich onder meer in goede arbeidsomstandigheden, de arbeidsvoorwaarden en groeimogelijkheden binnen het bedrijf. Je salaris bestaat uit een vast basis salaris en een zeer goed bonussysteem. Uiteraard behoren een auto van de zaak, een telefoon en laptop tot de standaard uitrusting van de accountmanager.

Word jij uitgedaagd door deze functie? Stuur dan snel jouw sollicitatiebrief voorzien van CV naar: c.matto@akam.nl.

Past de geschetste functie niet bij jou, maar ken je iemand die perfect in het geschetste profiel past? Stuur deze vacature dan door.

AKAM Netherlands BV

Powered by FEC

Bleiswijkseweg 43
2712 PB Zoetermeer
Nederland

Telephone: +31 (0) 79 344 32 00
Fax: +31 (0) 79 342 17 34
Website: www.akam.nl