

Onze cliënt, **NBR-NUSSBAUMER**, bestaat sinds 1933 en is gevestigd in Halle (Vlaams-Brabant). Het bedrijf telt 20 medewerkers en groeide in meer dan 75 jaar uit tot een gevestigde waarde als distributeur van elektro-technische materialen, componenten en systemen. NBR-Nussbaumer vertegenwoordigt voor de Belux een reeks toonaangevende, vnl. Duitse merken, op het vlak van laag-, midden- en hoogspanningstoepassingen. De klanten situeren zich in diverse industriële markten: OEM'ers, resellers, industriële aannemers/installateurs en eindklanten actief in producerende sectoren. De stevige reputatie van NBR-Nussbaumer is gebouwd op hoogkwalitatieve producten, jarenlange ervaring en technische knowhow, efficiënte logistiek en eigen voorraden, een opleidingscentrum voor de klanten ... Samengevat, een volledig serviceconcept waarmee onze cliënt als partner kan meedenken in de projecten van de hedendaagse industrie. Om de commerciële activiteiten optimaal verder te onderbouwen, heeft NBR-Nussbaumer de volgende vacature (m/v):

# ACCOUNT MANAGER

## Franstalig landsgedeelte

**UW FUNCTIE:** ➤ Na een degelijke opleiding, intern en bij de leveranciers, evolueert u naar de volledige **accountverantwoordelijkheid voor vnl. Franstalige klanten.** ➤ U behartigt een aanzienlijk aantal bestaande klanten. Daarnaast hebt u oog voor het ontwikkelen van nieuw potentieel. ➤ Uw contactpersonen zijn overwegend technische specialisten actief in productie en maintenance. ➤ Technical Sales betekent hier kunnen meedenken in de technische context van de klant zodat u met kennis van zaken de juiste producten en oplossingen kan adviseren. ➤ U werkt doorheen het volledig salestraject nauw samen met de commerciële binnendienst en de productspecialisten. ➤ Doelgerichte marketing ondersteunt uw inzet in the field. U werkt in een team van 5 accountmanagers en rapporteert aan de directie.

**UW PROFIEL:** ➤ Om u in deze functie met succes thuis te voelen, hebt u een opleiding technisch bachelor of industrieel ingenieur elektriciteit, elektromechanica ... of u bent gelijkwaardig door ervaring. ➤ Enkele jaren relevante ervaring in een B2B-omgeving leveren u de nodige feeling om klanten doelgericht te beheren. ➤ Voor deze regio spreekt u uiteraard vlot en graag Frans. Werkkennis Engels is noodzakelijk. ➤ Tot slot bent u een commercieel doorzetter, in staat uw taken met de nodige initiatieven te organiseren om zo concrete resultaten neer te zetten. U werkt daarbij geregeld vanuit uw home office.

**NBR-NUSSBAUMER BIEDT U:** ➤ Een technisch-commerciële niveaufunctie met belangrijke verantwoordelijkheden en groeikansen binnen een gezonde, expansieve onderneming. ➤ De innovatieve kracht en ondersteuning van sterke merken. ➤ Een competitief salarispakket met bedrijfswagen, extralegale voordelen en alle middelen om efficiënt te werken.

**HOE REAGEREN?** Zend uw recent cv en motivatieredenering naar **Adviesbureau Dreessen**, t.a.v. Marie-Thérèse Dreessen, C. Marckxlaan 25, 2550 Kontich. adviesbureau@dreessen.be - www.dreessen.be. Voor alle info: 03 457 22 78, tussen 8 en 17 uur. Elke kandidaat mag rekenen op discretie, persoonlijk advies en een snelle, professionele selectieprocedure mét antwoord. Voor meer bedrijfsinfo: **www.nussbaumer.be**

Adviesbureau Dreessen werkt voor haar opdrachtgevers steeds onder de formule "exclusief contract".



adviesbureau  
**DREESSEN**

