

## Account Manager Duitsland

### Functieomschrijving

Als account manager voor LGCE, maak je deel uit van het salesteam en ben je verantwoordelijk voor het in kaart brengen van markten en kansen, het opbouwen en/of uitbreiden van jouw netwerk en het verwerven van opdrachten. Hierbij ben je gericht op het bouwen aan langdurige relaties. De orders en projecten kunnen variëren van kabel en aansluitmaterialen van enkele duizenden euro's tot volledige FttH projecten met een waarde van enkele tonnen. Klanten zijn voornamelijk bedrijven in de telecom operator markt, aannemingsbedrijven, overheidsbedrijven zoals Deutsche Bahn, energiebedrijven en lokale gemeenten. De focus voor deze functie ligt op de markt in de Nordrhein-Westfalen en Niedersachsen in Duitsland.

Gemiddeld ben je zo'n 50 % van jouw tijd aan het reizen. Je onderhoudt contacten met bestaande klanten en gaat actief op zoek naar nieuwe klanten. Je legt bezoeken af en inventariseert de wensen en eisen van de klant. Je bespreekt tevens prijzen, levertijden en (juridische) voorwaarden. Je weet op doordachte wijze in te spelen op de behoeften van de klant, komt met slimme oplossingen door de technieken en producten van LGCE te combineren en bent daardoor onderscheidend in de markt. Vaak voer je de concept engineering zelf uit, maak je een installatietrainingsplan en stel je de calculaties op. Vervolgens presenteert jij het ontwerp en voorstel aan de klant. Na eventuele aanpassingen weet je de opdracht te verwerven. Tijdens de uitvoering van de projecten begeleid jij de klant, door het verzorgen van on-site product- en installatietrainingen, houdt de projectvoorraden in de gaten en controleert de kwaliteit.

Naast de opdrachten die je zelf verwerft komen er ook aanvragen binnen. Zowel voor potentiële opdrachten als voor aanvragen weeg, filter en bepaal je welke je wel of niet offreert. Je neemt hierin haalbaarheid, slagingskans en rendement mee in je beslissing.

Je bezoekt tevens opdrachtgevers, adviesbureaus, beurzen en netwerkbijeenkomsten en geeft presentaties, waardoor je het gezicht van LGCE bent in de markt. Je weet LGCE op onderscheidende wijze te presenteren en de positie in de telecom markt te versterken.

Je rapporteert direct aan de directie en werkt op basis van een verkoopbudget.

**Standplaats:** Bij voorkeur in Oost-Nederland of in Duitsland.

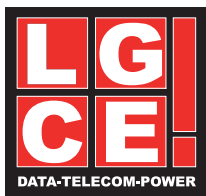
### Functie-eisen

Je hebt een afgeronde opleiding op HBO niveau en een sterke commercieel technische drive. Je hebt ruime werkervaring in een commerciële buitendienst rol voor een elektrotechnisch of IT georiënteerd bedrijf. Tevens heb je ervaring met het maken en lezen van technische tekeningen en documenten en het opstellen van calculaties. Je hebt een goede beheersing van de Duitse en Engelse taal in woord en geschrift.

### Persoonskenmerken

Je hebt een zeer sterke commerciële en dienstverlenende drive en technische affiniteit, speelt goed in op de behoeften van de klant en weet ook makkelijk de juiste contacten te leggen en te onderhouden. Jij weet hoe en bij wie je de juiste informatie haalt en kunt de vertaalslag maken naar de klant. Vanzelfsprekend heb je de wil om te scoren en je hebt een representatief voorkomen. Je houdt van persoonlijk contact en hebt een samenwerkingsgerichte instelling. Vanwege je uitstekende communicatieve vaardigheden ben je in staat om complexe en technische materie te vertalen naar begrijpelijke formuleringen. Verder ben je flexibel ingesteld, zelfstandig en heb je een proactieve en resultaatgerichte manier van werken.

Energieweg 19  
3281 NH Numansdorp  
Nederland  
Tel: +31(0)186-659510  
Fax +31(0)186-659511



## Sollicitatieprocedure

Mocht je interesse hebben in deze functie en voldoen aan de gestelde eisen, reageer dan zo spoedig mogelijk via onze site, per brief of per email. Voor vragen kun je contact opnemen met Herman te Brake (06-28877702).

## Bedrijfsprofiel

LGCE werd in 1999 opgericht als een joint venture met LG Cable Korea met als belangrijkste focus het leveren van glasvezelkabels aan (PAN) Europese telecomoperatoren. Na de integratie van Quics in 2014 is LGCE nu een leverancier van producten en systemen voor zowel indoor bekabelingsoplossingen als outdoor telecommunicatie infrastructuren.

LGCE is actief betrokken bij de levering en installatie van hoogspanningskabels voor onshore en offshore toepassingen. Onlangs zijn we succesvol geweest in de levering en engineering van export kabels voor windmolenprojecten Luchterduinen en Norther.

In het verleden lag de focus op het bouwen van backbone netwerken. Tegenwoordig zien we dat meer glasvezelkabel wordt gebruikt in andere delen van de netwerken. De ontwikkeling van Fiber to the Home netwerken is daar een heel duidelijk voorbeeld van.

Natuurlijk heeft LGCE zich aangepast aan deze veranderende markt. Gedetailleerde distributie netwerken, directe leveringen vanuit ons centraal magazijn, de introductie van nieuwe producten en oplossingen en de mogelijkheid om turnkey oplossingen aan te bieden, zijn ons antwoord op de uitdagingen waarvoor wij staan.

We hebben zeer nauwe relaties met onze fabrieken die ons in staat stellen om gelijke tred te houden met de vraag en het voldoen aan de verwachtingen van onze klanten.

Wij zijn in staat om onze producten in grote aantallen te leveren voor grote projecten, maar door onze intelligente en verfijnde logistiek zijn we ook in staat om nauwkeurig en concurrerend te leveren voor kleinere projecten en onze klanten te voorzien van een op maat gemaakte advies voor elk project.

U vindt voorbeelden van vele projecten waarbij we betrokken zijn geweest op onze website.

## Onze kenmerken:

- Flexibel
- Service georiënteerd
- Altijd beschikbaar
- Uitstekende logistiek
- Goed advies en ondersteuning van goed geschoold personeel
- Verschillende belangrijke producten uit voorraad beschikbaar
- Praktische houding
- Innovatief bedrijf
- Concurrerend

Met onze wil en mogelijkheden om met de markt en de omgeving mee te veranderen, zijn wij ervan overtuigd dat LGCE alleen maar zal groeien en zich zal blijven ontwikkelen.

## Contact

Adres  
LGCE Data Power Telecom  
Energieweg 19  
3281 NH Numansdorp

## Contactgegevens

Herman te Brake / Peter Raijer  
Tel.: 0186 659510  
info@lgce.net  
www.lgce.net

Energieweg 19  
3281 NH Numansdorp  
Nederland  
Tel: +31(0)186-659510  
Fax +31(0)186-659511