

Junior Accountmanager Datanetwerken

Functieomschrijving:

Ter uitbreiding van ons Salesteam zijn we per direct op zoek naar een junior accountmanager datanetwerken. Als accountmanager van 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 het toeleveren van databekabeling en aansluitmaterialen ter waarde van enkele duizenden euro's tot het in opdracht nemen van volledig gecertificeerde datanetwerken voorzien van Cisco netwerkapparatuur voor grotere Utiliteitsprojecten ter waarde van enkele tonnen. Jouw relaties zijn voornamelijk data-installateurs, adviesbureaus, overheden en eindgebruikers.

Gemiddeld ben je zo'n 70 % 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.

Naast de opdrachten die je zelf verwerft komen er ook aanvragen binnen. Zowel bij potentiële opdrachten als in het geval van aanvragen werk je voor het opstellen van calculaties en voor het uitbrengen van offertes nauw samen met onze technische binnendienst. Je bezoekt tevens opdrachtgevers, adviesbureaus, beurzen en netwerkbijeenkomsten waardoor je het gezicht van LGCE bent in de markt. Je weet LGCE op onderscheidende wijze te presenteren en de positie van LGCE in de data en telecom markt te versterken.

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

Standplaats

Bij voorkeur in Midden Nederland.

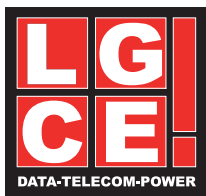
Functie-eisen

Je hebt een afgeronde opleiding op MBO-/HBO-niveau en een sterke commercieel technische drive. Je hebt enkele jaren werkervaring in een commerciële functie voor een elektrotechnisch of IT georiënteerd bedrijf. Tevens heb je kennis van het lezen van technische tekeningen en documenten en van het opstellen van calculaties. Je hebt een goede beheersing van 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 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 Lex Baas (06-28877704).

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 infrastructuur.

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

Lex Baas / 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