

Regio Manager

Regio Manager - Phoenix Contact Zevenaar

"Als je het leuk vindt om actief klantrelaties te onderhouden en je het niet erg vindt om soms ook onder enige druk te presteren, dan is dit een baan voor jou."

Wat is vereist?

- Hbo werk- en denkniveau
- 3 tot 5 jaar werkervaring in een gelijkwaardige buitendienstfunctie
- Kennis van klantrelatiebeheer en -analyse
- Uitstekende communicatieve vaardigheden en een resultaatgerichte instelling

Wat krijg je?

- €3.600 - €6.100 bruto p/m (afhankelijk van kennis en ervaring)
- 38-urige werkweek
- 25 vakantiedagen en 7,5 dagen compensatieverlof
- Tegemoetkoming in sportabonnement en mogelijkheid tot deelname aan fietsregeling
- Voldoende opleidingsmogelijkheden en eigen Academy
- Variabele beloningsregeling

Wat doe je?

- 60% Klanten bezoeken
- 20% Administratie verwerken
- 15% Reistijd
- 5% Intern overleg

Vacature

Als Regio Manager bij Phoenix Contact ben jij een belangrijk aanspreekpunt voor alle bestaande klanten en een geselecteerd aantal prospects in het gebied in- en rondom Arnhem, Apeldoorn en Amersfoort. Je helpt de klant met zijn of haar technische uitdagingen en draagt bij aan het succes van hun eindproduct. In deze functie ondersteun je klanten uit de industriële sector bij het vinden van een oplossing voor hun uitdaging. Bijvoorbeeld fabrieken of grote productiebedrijven die hun productieomgeving willen optimaliseren. Je informeert de klant over de oplossingen en mogelijkheden die Phoenix Contact kan bieden en regelt het salesproces van begin tot eind. Hierbij krijg je ondersteuning van de Product Specialisten en de Technical Consultants. Deze Engineers zijn specialist op het gebied van specifieke oplossingen en als Regio Manager ben jij de eindverantwoordelijke en werk je hen samen. Je bent onderdeel van het

Direct Solliciteren

Plaatsingsdatum 08-07-
2024

Locatie



Recruiter



Liane de Jong

Recruiter
0613499108
ljong@phoenixcontact.nl

Salesteam van Phoenix Contact. Dit team bestaat uit Regio Managers, Product Specialisten, Technical Consultants, Technical Sales Engineers en Office Sales Engineers.

Voorbeeld uit de praktijk

"Je brengt een bezoek aan een belangrijke klant, een grote industriële system integrator. Deze klant wil een groot project binnenhalen bij een eindklant die een tender heeft uitgeschreven voor de automatisering van een nieuwe productielijn en is op zoek naar betrouwbare en innovatieve oplossingen om hun voorstel te versterken. Hoe ga je te werk?"

Tijdens het bezoek breng je de behoeften en uitdagingen van deze klant goed in kaart door vragen te stellen en aandachtig te luisteren. Het wordt je duidelijk dat de klant vooral op zoek is naar een oplossing die niet alleen betrouwbaar is, maar ook flexibel en toekomstbestendig. Jij ziet hierin een perfecte kans om de klant te helpen met de geavanceerde PLC-systemen en industriële netwerktechnologieën van Phoenix Contact. Je stelt voor om met de hulp van je "Product Specialist" collega een demonstratie te geven van de nieuwste PLC-oplossing, die niet alleen voldoet aan de huidige eisen van de klant, maar ook eenvoudig kan worden uitgebreid en aangepast aan toekomstige behoeften. Jullie leggen uit hoe deze oplossing de efficiëntie en betrouwbaarheid van de productielijn kan verbeteren, wat de klant een concurrentievoordeel kan opleveren bij het binnenhalen van het project. Door de aanpak die je hebt gekozen is de klant onder de indruk van de expertise en de oplossingen die je aandraagt en presenteert. De klant besluit dan ook om Phoenix Contact op te nemen in hun voorstel voor de tender. Dankzij jouw proactieve en klantgerichte aanpak, slaagt de klant erin om het project binnen te halen. Dit resulteert niet alleen in een succesvolle verkoop voor Phoenix Contact, maar ook in een tevreden klant waarmee je op deze manier een langdurige samenwerking aangaat.