

DELDO

GLOBAL TYRE EXPERTS

INTERNAL ACCOUNT MANAGER

Bedrijfsomschrijving:

DELDO AUTOBANDEN NV is één van de grootste distributeurs van autobanden in de wereld. Als actieve import- en exportorganisatie verkoopt Deldo in meer dan 40 landen wereldwijd, en is ze Europees marktleider in de B2B bandenhandel.

Als gezond en succesvol familiebedrijf (opgericht in 1973) met een zeer internationale oriëntatie, zijn binnen ons commerciële afdeling ca. 12 nationaliteiten werkzaam vanuit Antwerpen. In totaal telt de organisatie meer dan 200 medewerkers. In het jaar 2008 werd een totale omzet gerealiseerd van ca. 250 miljoen euro.

Deldo biedt een totaalpakket aan autobanden (personenwagen-, bestelwagen-, 4x4-, SUV- en truckbanden) onder het motto: "alles onder 1 dak". Naast alle bekende premium merken biedt Deldo een interessant assortiment van private (Minerva en Fortuna) en exclusieve labels (Wanli, Rockstone en Roadstone) aan. Deldo heeft meer dan 45 merken op voorraad, en heeft steeds minstens 2 miljoen banden op stock! Dankzij een eigen transportfirma (Tyretrans NV) en nauwe contacten met externe transporteurs, combineert ons aanbod het breedst mogelijke gamma met de best mogelijke service.

Deldo is voortdurend op zoek naar vernieuwingen om de organisatie verder te professionaliseren waarbij de klant steeds centraal staat. De uitdaging is om de positie van marktleider verder te versterken. Vandaag zijn we op zoek naar INTERNAL ACCOUNT MANAGERS om onze verschillende verkoopsteams uit te breiden.

Verkoopsteams:

De verkoopafdeling vormt één van de kerngroepen van het bedrijf, en bestaat uit meer dan 30 Internal Account Managers. Zij zijn opgedeeld in meerdere teams die elk verantwoordelijk zijn voor de verkoop in een bepaald land of landengroep.

Elk van onze teams bestaat uit meerdere Internal Account Managers. Voor deze functie beheers je de taal van het specifieke land:

- Team Nederland: perfecte kennis van Nederlands
- Team Belux: perfecte kennis van Nederlands en goede kennis van Frans
- Team Frankrijk: perfecte kennis van Frans
- Team Duitsland/Zwitserland/Oostenrijk: zeer goede kennis van Duits
- Team Centraal Europa: goede kennis van Pools en Russisch
- Team United Kingdom: zeer goede kennis van Engels
- Team Scandinavië: goede kennis van Deens en/of Noors en/of Zweeds
- Team Spanje: zeer goede kennis van Spaans
- Team Italië: zeer goede kennis van Italiaans





Functiebeschrijving:

Het gaat hier om een commerciële binnendienstfunctie (vaste werkplek in de haven van Antwerpen) met sporadische buitendienst (afhankelijk van het team varieert dit van 1 tot ongeveer 8 keer per jaar).

Als Internal Account Manager ben je verantwoordelijk voor je eigen klantenportefeuille in de specifieke markt. Je wordt end-to-end verantwoordelijk voor jouw accounts, dwz dat je van A tot Z instaat voor jouw klanten: van het zoeken naar commerciële opportuniteiten over het oplossen van problemen tot het opvolgen van leveringen en betalingen. Door de nauwe relatie met bestaande klanten te onderhouden, bouw je je klantenportefeuille uit voor een samenwerking op lange termijn. Bovendien weet je dit te combineren met actieve prospectie en ga je op zoek naar een grotere afzetmarkt voor onze banden in het desbetreffende land.

Als Internal Account Manager kom je terecht in een ervaren team, waarbij je eigen verantwoordelijkheden krijgt en opneemt, en waarbij het groepsresultaat steeds primeert.

Profielbeschrijving:

We zoeken mensen die dynamisch en jong van geest zijn, en die zich makkelijk kunnen integreren in een bestaand team.

Je uitgesproken commerciële feeling weet je te combineren met een vlotte administratie. Je houdt van afwisseling en je weet uiteenlopende taken goed te combineren.

Een eerste professionele ervaring in een administratief/ commerciële functie is een pluspunt, maar ook jonge gemotiveerde schoolverlaters die op zoek zijn naar een interessante werkervaring, zijn welkom!

Bij voorkeur ben je in het bezit van een diploma A1 in een administratief/commerciële richting, maar bovenal ben je gezegend met een goede dosis gezond verstand.

Je voelt je goed in een vlakke organisatie waar open communicatie en wil om te werken vanzelfsprekend zijn. Indien je gepassioneerd bent door de wereld van de automobielsector, dan is dat een pluspunt.

Aanbod:

Wij bieden uiteraard een aantrekkelijk loon aan in overeenstemming met je ervaring en capaciteiten. Maar daarnaast kan je rekenen op een variërend takenpakket in een aangename, familiale sfeer.

Je zal terecht komen in een groeiende, gezonde onderneming waar je zelf toekomst kan bepalen ahv je inspanningen.

Plaats van tewerkstelling: Haven van Antwerpen

Interesse? Stuur dan snel je CV en motivatiebrief per E-mail naar:

Deldo Autobanden N.V.
T.a.v. Dhr. Tom Van Dyck
Noorderlaan 660
2030 Antwerpen

E-mail: jobs@deldo.com
Website: www.deldo.com

