



Blue Wave is meer dan vijftien jaar gespecialiseerd in het leveren en verzorgen van reinigingssystemen, sanitaire voorzieningen en hotel amenities voor kantoren, industrie, hotels, overheidsinstellingen en schoonmaakbedrijven. Ons concept rust op drie belangrijke pijlers; inkoop, logistiek en service. Door onze jarenlange ervaring in de hierboven genoemde branches begrijpen we welke van deze producten en diensten voor onze opdrachtgever belangrijk zijn. Onze dienstverlening is erop gericht om onze opdrachtgevers te ontzorgen en om waarde toe te voegen aan zijn primaire bedrijfsvoering. Met ons MvO beleid garanderen wij een dienstverlening die aansluit bij de wensen en eisen van onze opdrachtgevers. Blue Wave is een jong bedrijf waar gedreven en ambitieuze medewerkers als een hecht team bezig zijn om doelen te halen. Het hoofdkantoor van Blue Wave is gevestigd in Zutphen, hier staat ook ons centraal magazijn. Ter uitbreiding van ons team zijn wij in de regio Nederland en Vlaanderen op zoek naar een:

### **Accountmanager New Business (M/V) fulltime**

#### **De functie**

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor de verkoop van diensten binnen het Blue Wave concept. Je bent dagelijks op bezoek bij bedrijven waar je op een enthousiaste, representatieve, tactvolle en doortastende manier kans ziet direct verkoopopdrachten af te sluiten. De afspraken met prospects maak je zelf. De opdrachten bestaan uit leveren van unieke reinigingsconcepten, sanitaire voorzieningen en hotel amenities en – equipment. Dankzij de unieke propositie, duurzame kwaliteit, maatschappelijke betrokkenheid en voordelige prijsstelling is onze dienstverlening een aanvulling voor iedere onderneming.

#### **Profiel**

Je hebt minimaal MBO werk- en denkniveau en minimaal 3 jaar relevante werkervaring.

Wij vragen:

- iemand die geheel zelfstandig nieuwe opdrachtgevers vindt en onderhoudt;
- een rasechte acquisiteur die zijn eigen weg vindt en die scoren belangrijk vindt;
- een resultaatgerichte commerciële instelling met oog voor details;
- zelfstandig kwalitatief goede telefonische afspraken kunnen maken;
- vaardigheid in Word en Excel, bij voorkeur ook met CRM systeem;
- zowel goed zelfstandig en als teamplayer kunnen werken;
- positieve levensinstelling en sociaal vaardig;
- creativiteit om het juiste product en filosofie bij de juiste klant te kunnen presenteren;
- ondernemersmentaliteit, vriendelijk doch doortastend;
- het instaat zijn om duidelijk te rapporteren aan je leidinggevende;
- doorzettingsvermogen en organiserend;
- klantgerichtheid zit in je genen.

#### **Aanbod**

Een veelzijdige en verantwoordelijke functie binnen een dynamische organisatie. Prima basis salaris, een uitstekende provisieregeling, secundaire arbeidsvoorwaarden en een grote mate van vrijheid in je werkwijze binnen de regio. Vanuit de backoffice word je ondersteund door een ervaren 'sales' onderneming. In verband met het ambulante karakter van de functie wordt aan jou een auto, laptop en telefoon ter beschikking gesteld.

Voor informatie over de functie kun je contact opnemen met Ferry van Sluijters, directeur Blue Wave, telefoonnummer 0575-526666. Mocht jij of iemand in je omgeving interesse hebben in deze functie dan kan de sollicitatie verzonden worden naar [hrm@ew.nl](mailto:hrm@ew.nl).