



Account Manager – Edelmetaal (Fulltime, 50% binnen- /50% buitendienst)

Heb jij een commerciële drive en affiniteit met edelmetaal? Wil je bouwen aan klantrelaties én bijdragen aan een circulaire economie? Dan ben jij de Account Manager die wij zoeken!

Wat doe je als Account Manager Edelmetaal bij Elephant Refinery B.V.?

Als Account Manager Edelmetaal ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van klantrelaties, zowel op kantoor als op locatie bij de klant. Je verdeelt je tijd ongeveer 50/50 tussen binnen- en buitendienstactiviteiten. Je weet verschillende klanttypes effectief te benaderen en bent commercieel verantwoordelijk voor jouw accounts, analyseert marktontwikkelingen en vertaalt deze naar gerichte commerciële acties.

In deze functie draag je bij aan het vergroten van de hoeveelheid te recycleren edelmetaal en de verkoop ervan in diverse markten. Je signaleert kansen, vertaalt deze naar gerichte acties en zet klantbehoeften om in commerciële successen. Daarbij werk je nauw samen met collega's van zowel de binnendienst als productie en lever je een bijdrage aan het optimaliseren van processen en klantbenadering.

Andere werkzaamheden die onderdeel zijn van deze functie:

- Klantrelaties beheren en uitbouwen via telefoon en klantbezoeken.
- Offertes opstellen, opvolgen en orders verwerken.
- Klanten adviseren over producten, toepassingen en levermogelijkheden.
- Rapporteren over verkoop en marktontwikkelingen.
- Bijdragen aan commerciële verbeteringen in aanpak, prijzen en condities.

Wanneer passen wij bij elkaar?

- Je beschikt over HBO werk- en denkniveau en hebt bij voorkeur een opleiding afgerond in een commerciële richting.
- Je hebt enkele jaren ervaring in verkoop of accountmanagement, bij voorkeur in de edelmetaal-, industrie- of grondstoffensector.
- Affiniteit met edelmetaal en het vermogen om je communicatie aan te passen aan diverse klanten en markten zijn essentieel.
- Je bent klantgericht, zelfstandig, analytisch en resultaatgericht.
- Je weet verschillende typen klanten en markten effectief te benaderen.
- Je hebt een geldig rijbewijs en bent bereid om naar (potentiële) klanten af te reizen in binnen- en buitenland.
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal goed, zowel mondeling als schriftelijk.

Gelukkig, we hebben nog steeds je aandacht!

Je komt te werken in een informele en professionele organisatie waar ruimte is voor eigen initiatief en ontwikkeling. Geen dag is hetzelfde. Samen met een betrokken team van collega's werk je aan duurzame oplossingen binnen een bijzondere branche. Word jij onze collega, dan ontvang je een marktconform salaris in overeenstemming met de functie, heb je naast vakantiedagen ook nog een potje met ADV uren en bouw je pensioen op.

Klinkt dit als jouw volgende stap?

Dan ontvangen wij graag je cv t.a.v. Arnold de Laat. Heb je eerst nog wat vragen, neem dan telefonisch contact op (085 041 0030) of stuur ons een mail (hr@elephantrefinery.nl) We zien je reactie graag tegemoet!