

## Over Powerbox

Powerbox is de specialist op het gebied van Power Supplies. Al meer dan 40 jaar bedient Powerbox wereldwijd haar klanten. Het hoofkantoor is gevestigd in Zweden met kantoren in 15 landen over 4 continenten verdeeld, dat alles met +/- 200 medewerkers.

De missie van Powerbox is haar expertise te gebruiken om het concurrentievermogen van de klant te vergroten. Ieder onderdeel van Powerbox is ingericht op dit doel. Van het ontwerpen met geavanceerde componenten tot een uitstekende centrale customer service. Ons motto is: "Making the complex simple", wat staat voor de klant ontzorgen en zijn probleem vertalen naar een oplossing.

We staan bekend om onze technische innovaties die bijdragen aan energiebesparing, kostenreductie en de mogelijkheden om een volledige product lifecycle te realiseren met zo min mogelijk impact op het milieu.

Wij bedienen vier veeleisende markten: industrie, medisch, rail/transport en defensie. Voor deze markten ontwikkelen we standaard en klantspecifieke premium power supplies. Daarnaast beschikken we over een pakket van toonaangevende leveranciers die door ons vertegenwoordigd worden. Hierdoor beschikken wij over een zeer breed gamma aan producten waardoor we praktisch alle oplossingen, van laag tot hoog vermogen en lage tot hoge spanning, kunnen leveren. Hierdoor bieden wij een grote meerwaarde voor onze klanten aangezien ze voor alle power vraagstukken bij ons terecht kunnen.

Ter vervanging en uitbereiding van ons jonge en dynamische team in de Benelux zijn wij op zoek naar een Business Development Manager en een Account Manager. Een combinatie van beide rollen behoort ook tot de mogelijkheden.

## Account Manager (m/v) fulltime (Benelux)

**De Functie:**

Als Account Manager ben je werkzaam vanuit onze vestiging in Etten-Leur (NB). Vanuit hier en vanuit huis bedien je onze klanten in de Benelux. Je benadert en verwerft nieuwe klanten en vergroot de omzet en productenpakket bij bestaande klanten. De nadruk ligt vooral op het uitbouwen en vergroten van het omzetdeel bij huidige klanten. Dit doe je door middel van een planmatige en gestructureerde aanpak. Je hebt een belangrijke rol in het vergroten van de naamsbekendheid van Powerbox en begeleidt klanten graag in de keuze voor de juiste oplossing. Aftersales en projectbegeleiding horen tot de standaard taken en je verdiept je tot in de wortels van de klant en haar organisatie. Tijdens een project heb je een hoofdrol in het begeleiden van het traject. Van offerte tot aan vrijgave van de voeding behoren tot je taken. Je verdiept je continue in de ontwikkelingen in de branche en speelt hier proactief op in. Daarnaast volg je de technische ontwikkelingen op de voet. Je werkt samen met je team en rapporteert rechtstreeks aan de Sales Director Benelux.

**Wat zoeken we als kandidaat:**

Je bent een geboren relatiebeheerder en je beschikt over een meedenkend vermogen en creativiteit. Je hebt een goed analytisch vermogen, kan jezelf inleven in de situatie van de klant, hebt een meedenkend vermogen en bent een proactieve teamspeler. Een goed geheugen, nakomen van afspraken, planmatig en accuraat werken is je op het lijf geschreven. Je beschikt over een HBO/WO studie / niveau in de Elektronica, Vermogenstechniek of Mechatronica. Aantoonbare ervaring is een pré. De Nederlandse en Engelse taal beheers je in woord en geschrift. Frans is een pré.

**Wat biedt Powerbox jou:**

- \* Een set van prima arbeidsvoorwaarden conform CAO;
- \* Een marktconform salaris met prestatiebonus;
- \* Auto, laptop en mobiele telefoon behoren tot de standaard uitrusting;
- \* Een plezierige werkplek op het hoofdkantoor;
- \* Een home office.

Daarnaast bieden we jou een informele werkomgeving en de mogelijkheid om door te groeien in de functie en in de Europese organisatie.

Heb jij interesse, dan weet je vast snel genoeg bij wie je moet zijn en hoe je mij kan bereiken. Dit is meteen een eerste kleine test.