



Calvet, gevestigd in Zellik (B), verkoopt al ruim 30 jaar machines van topmerken voor de bewerking van aluminium en PVC. Met een zusterlocatie in Gorinchem bedient dit familiebedrijf zowel de Belgische als de Nederlandse markt. Calvet en haar 25 medewerkers streven naar maximale klanttevredenheid. Met de excellente technische ondersteuning wordt er onderscheidende toegevoegde waarde geleverd. Alle faciliteiten voor verdere groei zijn aanwezig en daarom zoeken wij een:



Account Manager

met een focus op verkoop en service

In deze functie ben jij het gezicht van Calvet in Nederland. Techniek interesseert je, maar commercie is wat jou drijft. Je verstaat de kunst om jouw contacten te overtuigen van de toegevoegde waarde van Calvet als leverancier van hoogwaardige machinerie. Je klantenkring bestaat voornamelijk uit (middel)grote bedrijven in de aluminiumbewerking. In de rug gesteund door een uitstekend en flexibel serviceapparaat bewerk je samen met de professionele binnendienst de Nederlandse markt; doelgericht, doortastend en soms opportunistisch.

Het gezicht van Calvet:

- Commercieel gedreven, klant- en oplossingsgericht
- Open persoonlijkheid, ondernemend en doelgericht
- Ervaring met verkoop van kapitaalgoederen in de B2B
- Hbo werk- en denkniveau, techniek is een pre, maar geen must

Wat kun je verwachten?

- Zelfstandige en afwisselende functie
- Verkopen van hoogwaardige kapitaalgoederen
- Pragmatische en betrokken werksfeer
- Professionele ondersteuning, zowel technisch als commercieel

Bouw jij mee aan het succes van Calvet?

Reageer dan nu via www.velde.nl of [klik hier](#). Het referentienummer is **CALV121**. Voor meer informatie over deze vacature neem je contact op met Michael Hesse, (073) 684 25 32. Kijk ook op www.calvet.nl



VAN DER VELDE GROEP
PERSOONLIJKHEID TELT

WERVING, SELECTIE EN ASSESSMENT VOOR
SALES-, MARKETING-, INKOOP- EN DIRECTIEFUNCTIES
IN (NON) PROFIT

NEDERLAND | BELGIË | DUITSLAND | FRANKRIJK