



Job Title: **Account Manager Special Products**
Job ID: S593
Company: Royal Delft
Location: Delft
Industry: Toerisme / B2B
Job Type: Full-time (32-38 uur)

Functie:

Als Account Manager Special Products bij Royal Delft neem jij je (internationale) klanten mee in het landschap van Nederlands Heritage, waartoe Royal Delft behoort. Jij bent een ware ambassadeur met netwerkpower en hebt een sterk gevoel voor maatwerk en special products met een ambachtelijk karakter binnen een B2B omgeving. Uiteraard is hospitality is je tweede natuur en beschik je over een groot, relevant netwerk. Je klanten zijn vaak maakbedrijven en bestaan uit zowel grote corporates, als ook (kleinere) MKB-bedrijven, die wereldwijd opereren. Ambassades en ministeries zijn zeer belangrijke relaties die tot je klantengroep behoren en belangrijk zijn voor Royal Delft. Je snapt precies wat de wensen zijn, weet de relaties goed te onderhouden en schakelt intern met de diverse afdelingen (o.a. schilders en designers) om tot het gewenste resultaat te komen. Het merendeel van de opdrachten bestaat uit business gifts voor internationale export relaties en/of jubilea, eindejaarsgeschenken en bedrijfsfeesten in binnen- en buitenland. Een groot gedeelte is recurring business maar met jouw netwerk skills weet je ook nieuwe kansen te creëren.

In deze veelzijdige functie bezoek je regelmatig beurzen en klanten en onderhoud contact met klanten en prospects via telefoon en mail. Je verwerkt de orders, houdt het CRM-systeem up to date en stelt offertes op. Je bent tevens de interne projectmanager "Special Projects" en je begeleidt het proces van aanvraag tot aan de levering, incl after sales (!). Je vertelt je klanten over de historie en beleving van Royal Delft maar je laat ze ook zien dat ze niet hebben stilgestaan. Royal Delft heeft zich namelijk de afgelopen jaren enorm ontwikkeld op het gebied van design en innovatie. Dit zie je terug in de samenwerking met o.a. bekende designers en merken, als Marcel Wanders en Henk Schiffmacher.

Je komt te werken in een klein team en rapporteert rechtstreeks aan de Commercieel Directeur. Hij is jouw leidinggevende en samen denken jullie na over de verbetering binnen de samenwerking van bestaande en nieuwe accounts van Royal Delft. Wanneer je niet op pad bent of vanuit huis werkt dan werk je vanuit de meer dan schitterende locatie in Delft waar ook het Museum Royal Delft zich bevindt.

**De opdrachtgever:**

Royal Delft is sinds de 17^e eeuw dé toonaangevende producent van handgemaakt Delfsblauw aardewerk en één van de meest toonaangevende Dutch Design merken ter wereld. De oorsprong en kern van Royal Delft is het hand beschilderen van hoogwaardig Delfts Blauw. Het ambacht van schilderen staat centraal, maar over de eeuwen heen zijn er ook andere productietechnieken bij gekomen om superieur aardewerk te maken. Uiteraard is Royal Delft gevestigd in Delft, op een schitterende locatie.

Functie-eisen:

- MBO/HBO werk- en denkniveau, bij voorkeur commerciële ervaring of creatieve opleiding/interesse
- Ten minste 3-5 jaar ervaring in een soortgelijke functie
- Initiatiefrijk, commercieel en servicegericht zijn eigenschappen die het werk leuker en makkelijker maken
- Creatief, ondernemend en resultaatgericht, enthousiast, gedreven en proactief
- Je denkt in oplossingen, denkt mee en komt met adviezen en ideeën
- Uitstekende schriftelijke en mondelinge communicatievaardigheden in Nederlands en Engels
- Woonachtig bij voorkeur in de Randstad

Reageer DIRECT, mét cv – exclusief via Sterling & Holmes

Contact: Sandra Sitskoorn
s.sitskoorn@sterlingholmes.com