

marktsector: B2B  
locatie: De Goorn (Hoorn)  
job ID: S517

### **De functie**

Als Accountmanager bij ThermoNoord ben je verantwoordelijk voor de verkoop van warmtetechniek, klimaattechniek, warmwatertechniek en airconditioning in rayon Noord-Holland. Je geniet veel vrijheid en zelfstandigheid, je werkt vanuit huis en/of kantoor in De Goorn (nabij Hoorn). Je dagelijkse werkzaamheden bestaan uit het beheer en uitbouwen van zowel bestaande klanten als nieuwe klanten in je rayon (branche Installatietechniek). Wij zoeken niet een "technische product-specialist", maar wel een commercieel gedreven relatiemanager. Die overal kansen ziet, erop af gaat en nieuwe deuren opent en bestaande klanten goed beheert. Je werkt klant- en resultaatgericht, je bent analytisch en commercieel gedreven, je bent bevoegen en enthousiast. Je bent communicatief sterk, een verbinder, een mensen-mens, een teamplayer, een goede verkoper met passie voor techniek. Je bent werkzaam in een klein én toegewijd team van 6 personen en je rapporteert aan de vestigingsleider van ThermoNoord - De Goorn (regio Noord-Holland, vanaf Amsterdam, Aalsmeer, Haarlem naar Alkmaar, Den Helder, Texel).

### **De opdrachtgever**

Onze opdrachtgever ThermoNoord (100% dochteronderneming van PLIEGER) is een technische groothandel gespecialiseerd in warmtetechniek, warmwatertechniek, klimaattechniek en airconditioning. De producten van ThermoNoord - "*goed in klimaatoplossingen*" - vinden hun weg naar de markt via 6 ThermoNoord (Express) vestigingen in Nederland. De hoofdvestiging staat in Gorredijk (Friesland), de overige vestigingen zijn gevestigd in De Goorn (nabij Hoorn), Gorinchem, Veghel, Putten en Groningen. Totaal werken er ca. 100 medewerkers, allen gedreven met een "can-do" en "no-nonsense" mentaliteit. Ondernemerschap, passie en drive voor klant en techniek staat centraal bij ThermoNoord, al 40 jaar!

### **Functie-eisen:**

MBO / HBO+ werk- en denkniveau  
>4-6 jaar relevante ervaring binnen sales in een "technische omgeving", goed netwerk is een pré  
Winnaarsmentaliteit, gedreven, zelfstandig, flexibel, pro-actief, ondernemers-type  
Business driven, commercieel, sterk in analyse, gestructureerd en projectmatig werken  
Vloeiende beheersing Nederlands in woord en geschrift  
Woonachtig in het rayon (zuidelijke deel van Noord-Holland)

### **Arbeidsvoorwaarden:**

Een uitdagende functie met mogelijkheden voor eigen inbreng en ideeën en de mogelijkheid om jezelf verder te ontwikkelen in sales en techniek binnen een gezond en groeiend bedrijf. ThermoNoord kent goede arbeidsvoorwaarden., o.a. lease-auto, laptop, mobiele telefoon, 28 (25 + 3) vakantiedagen en 12 (extra) ADV-dagen.

**Reageer DIRECT, met cv**

**Wij ronden deze procedure in 5-6 weken af.**

**Indien u geïnteresseerd bent is het dringend aan te raden DIRECT te reageren, met CV en korte motivatie.**

Sterling & Holmes Executive Search  
Marten Meesweg 8-10  
3068 AV Rotterdam  
sterling@sterlingholmes.com  
www.sterlingholmes.com

**Volg onze LinkedIn Company Page om op de hoogte te blijven van onze nieuwste vacatures!**