

Accountmanager CGS (40 uur per week)

Binnen Coface is het Coface Global Solutions (CGS) team verantwoordelijk voor de grote internationale klanten en haar internationale programma's. Met onze sterke internationale footprint hebben wij de juiste structuur om onze klanten die internationaal opereren optimaal service te bieden. Als accountmanager ben jij verantwoordelijk voor het beheren en het verder uitbouwen van een eigen klantenportfolio met een premie tussen de 100K en 500K per jaar. Je laveert als geen ander tussen de belangen van de broker, de klant en Coface en weet elke keer weer de beste deal neer te zetten. Dit doe jij niet alleen samen met de broker en de klant, maar ook met je collega's binnen Coface

Op basis van jouw gesprekstechnieken, ervaring en persoonlijkheid ben jij de juiste gesprekspartner voor de klanten en (ervaren) brokers. Je weet hoe je mensen mee krijgt en bent sterk in het verbinden van jouw externe én interne stakeholders. Je weet hoe je meerdere ballen in de lucht houdt en ziet hier de uitdaging in. Jij zorgt ervoor dat we 'top of mind' zijn en blijven bij onze brokers. Jij ziet kansen waar kansen liggen en weet dan ook het portfolio verder uit te bouwen en sales te genereren.

Wat kun je verwachten?

- Een enthousiaste manager die op zoek is naar jouw talenten, deze graag wil inzetten en die je wil helpen deze verder te ontwikkelen;
- Vrijheid in je werk! Kun jij de juiste prioriteiten stellen? Dan vertrouwen we erop dat je deze ook op de juiste wijze zult behandelen;
- Een gedreven team wat staat te trappelen om met je samen te werken;
- Een internationale werkomgeving waar je elke dag leert;
- Team Work makes the Dream Work!
- Goede arbeidsvoorwaarden, waaronder 13e maand en 30 vakantiedagen, wij zijn goed voor onze mensen;
- Ruimte om je verder te ontplooiën middels Coface College;
- Diepgang in je functie waarbij je een unieke rol bekleedt binnen een uniek bedrijf – een internationale organisatie in het hart van de financiële dienstverlening en economie;
- De mogelijkheid om jezelf op de kaart te zetten binnen de internationale markt van business en markt informatie- en- analyse en credit management,

Wat wordt er van je verwacht?

- Gedrevenheid in het behalen van commerciële targets;
- Resultaatgerichte en commerciële instelling;
- HBO werk- en denkniveau, bij voorkeur HBO diploma;
- 4 tot 8 jaar werkervaring in een soortgelijke functie en je bent aantoonbaar succesvol geweest in relatiebeheer;
- Je communiceert makkelijk en op elk niveau;
- Affiniteit met financiële dienstverlening;
- WFT en/of ervaring met kredietverzekeringen is een pré;
- Je bent target gedreven, energiek, creatief en proactief;
- Je beheerst de Nederlandse taal uitstekend and you are perfectly capable to interact with colleagues and prospects in the English language.
- En natuurlijk herken jij je in onze kernwaarden: expertise, client focus, collaboration en courage & accountability.

COFACE FOR TRADE

Met meer dan 70 jaar ervaring en het meest uitgebreide internationale netwerk is Coface wereldwijd toonaangevend op het gebied van handelskredietverzekeringen en bijbehorende specialistische diensten, waaronder Factoring, Incasso, Single Risk verzekering, Garanties en Informatiediensten. De experts van Coface werken op het ritme van de wereldeconomie en helpen 50.000 klanten om succesvolle, groeiende en dynamische bedrijven over de hele wereld op te bouwen.

Coface helpt bedrijven bij hun kredietbeslissingen. De diensten en oplossingen van de Groep versterken het vermogen van bedrijven om te verkopen, door ze te beschermen tegen de risico's van wanbetaling op hun binnenlandse en exportmarkten.

Interesse? Top! Stuur je CV met een korte motivatie naar jobs-netherlands@coface.com en wij nemen zo snel mogelijk contact met je op. Graag tot ziens bij Coface!