



INTERNATIONAL ACCOUNTMANAGER

Commercieel professional met ervaring in klantrelaties, internationale markten en zakelijke dienstverlening. Ik werk graag aan duurzame samenwerkingen en zoek altijd naar oplossingen die voor beide partijen waarde opleveren.

Collega's omschrijven mij als toegankelijk, betrouwbaar en doelgericht. Ik schakel gemakkelijk tussen strategie en uitvoering en voel mij thuis in een omgeving waar veel tegelijk gebeurt.

ERVARING

SINDS 2023	International Accountmanager Northline Solutions, Breda
2020 2023	Accountmanager Benelux Horizon Trade, Rotterdam
2018 2020	Business Development Specialist Connective Group, Utrecht
2016 2018	Sales Support Medewerker Delta Services, Den Bosch
2014 2016	Commercieel Medewerker Bright Office, Eindhoven
2013 2014	Stagiair Sales & Marketing MarketPoint Europe, Tilburg

Gedetailleerde informatie over mijn recente werkervaring en meer over mij is te vinden op de volgende pagina.

SKILLS

- Relatiebeheer
- Onderhandelen
- Acquisitie
- Accountplannen
- Marktanalyse

EDUCATIE

2024	Training Strategisch Accountmanagement Sales Academy Nederland
2022	Cursus Consultative Selling Commercial Skills Institute
2020	Training Zakelijk Engels Language Centre
2018	Post-hbo International Business Business College Nederland
2014	Hbo Commerciële Economie Avans Hogeschool

SYSTEMEN

- Microsoft 365
- Salesforce
- HubSpot
- Power BI
- Exact Online

LUCAS MEIJER

ADRES

Voorbeeldstraat 48
1234 AB Boxtel

CONTACT

+31(0) 6 12345678
Lucas.meijer@domein.nl

LINKEDIN

Bekijk mijn profiel

OVERIGE INFORMATIE

Geboortedatum 00/00/0000
Rijbewijs B
Beschikbaar In overleg

TALEN

Nederlands Moedertaal
Engels Professioneel
Duits Goed

RECENTE WERKERVARING

SINDS 2023 **International Accountmanager**
Northline Solutions, Breda

Verantwoordelijk voor internationale klantrelaties en commerciële groei binnen de Benelux en Duitsland.

Ik onderhoud bestaande klantrelaties, stel accountplannen op en begeleid commerciële trajecten. In mijn eerste jaar breidde ik drie grote klantrelaties uit en realiseerde ik vier nieuwe samenwerkingen in Duitsland. Ook verbeterde ik de commerciële rapportages, waardoor het salesteam meer inzicht kreeg in lopende kansen.

2020 2023 **Accountmanager Benelux**
Horizon Trade, Rotterdam

Beheerde een eigen klantenportefeuille en ontwikkelde nieuwe zakelijke relaties in Nederland en België.

Ik adviseerde klanten, stelde offertes op en begeleidde contractbesprekingen. Ook vertegenwoordigde ik de organisatie tijdens beurzen en klantbijeenkomsten. Met een nieuwe werkwijze voor leadopvolging kreeg het team meer grip op commerciële kansen.

INTERNATIONALE GROEI

Nieuwe markt ontwikkeld en eerste samenwerkingen gerealiseerd.

Samen met het salesteam onderzocht ik de mogelijkheden om onze dienstverlening uit te breiden naar Duitsland. Ik bracht interessante marktsegmenten in kaart, benaderde potentiële partners en organiseerde de eerste kennismakingsgesprekken. Ook ondersteunde ik bij presentaties en contractonderhandelingen. Dit resulteerde binnen één jaar in vier nieuwe samenwerkingen en een stevige basis voor verdere groei.

MEER OVER MIJ

Nieuwsgierig naar mensen,
markten en andere culturen.

**Ik krijg energie van
persoonlijk contact, nieuwe
omgevingen en gesprekken
waarin verschillende werelden
samenkomen.**

Reizen speelt een belangrijke rol in mijn leven. Ik vind het interessant om nieuwe steden te ontdekken, lokale gerechten te proberen en te ervaren hoe mensen in andere landen wonen en werken. Ook in mijn werk helpt die nieuwsgierigheid mij om gemakkelijk contact te maken met verschillende mensen en culturen. Buiten werktijd sport ik regelmatig, kook ik graag voor vrienden en plan ik meestal alweer een volgende reis voordat de koffer goed en wel is uitgepakt.

