WAAK

Works Great. **Since 1965.**



WAAK – Key Accountmanager

Word jij onze nieuwe Key Accountmanager?

Duurzame, long-term partnerships met onze klanten vormen de sleutels tot het succes van ons bedrijf. Voor ons Sales-team zijn we op zoek naar een Key Accountmanager die ervoor zorgt dat de relatie met de bestaande klanten optimaal blijft. Enerzijds vertegenwoordig je hun belangen in WAAK, maar anderzijds zorg je er ook voor dat deze gealigneerd zijn met de bedrijfsstrategie. We hebben een vacature als Key Accountmanager voor de afdeling Metaalassemblage en een vacature voor de afdeling Kabelassemblage.

Functie en takenpakket

- Je maakt een businessplan voor je accounts op waarin je jouw strategie, budget en doelstellingen vastlegt en uitdiept.
- Je hoofdtaak is het beheren van je klantenportefeuille. Klantenzorg en -tevredenheid is essentieel in ons verhaal van longterm partnerships. Op een strategische manier vertegenwoordig je de klant zonder de interne belangen en bedrijfs- en klantenstrategie uit het oog te verliezen. Je houdt beide te allen tijde gealigneerd met elkaar.
- Je onderhandelt en legt commerciële afspraken en contracten vast met de klant, coördineert deze intern en volgt ze verder op.
- Je bent verantwoordelijk voor de prijszetting bij een offerte en neemt ook de opvolging ervan op jou. Je neemt deel in strategische beslissingen.
- Je werkt nauw samen en zorgt voor een goede communicatie met de betrokken administratief-commercieel medewerker, die instaat voor de dagelijkse klantencommunicatie, maar als Key Accountmanager ben jij de eindverantwoordelijke voor je klantenportefeuille (Industriële productie).
- Een tweede luik in jouw functie is het zoeken van nieuwe, potentiële klanten die met ons een langdurige relatie willen uitbouwen en onze missie - duurzaam werk verschaffen voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt - mee draagkracht willen geven.
- Je rapporteert aan de Directeur Marketing & Sales.

- We hebben een vacature als Key Accountmanager voor de afdeling Metaalassemblage en een vacature voor de afdeling Kabelassemblage.

Je profiel :

- Je beschikt over een bachelorsdiploma en hebt 2 jaar commerciële ervaring in een productieomgeving.
- Je kan meedenken op strategisch niveau, werkt zelfstandig en gestructureerd.
- Je hebt commerciële ervaring in het uitbouwen van duurzame klantenrelaties.
- Je hebt interesse in industriële productie en markten.
- Je bent resultaat- en oplossingsgericht ingesteld en besluitvaardig. Je bent in staat om knopen door te hakken.
- Je beschikt over voldoende commerciële flair en strategisch inzicht om bij probleemsituaties tot een evenwichtige oplossing te komen waar zowel de klant, als WAAK bij gebaat zijn.
- Je bent Nederlandstalig en hebt een goede kennis van geschreven en gesproken Engels.

Ons aanbod :

Je komt terecht in een stabiele maar bruisende organisatie met een zeer duidelijke sociale missie. Ook duurzaamheid en circulariteit staan bij WAAK hoog op de agenda. Je krijgt alle kansen om je bij WAAK verder professioneel te ontplooien door begeleiding en opleiding. Je komt terecht in een klein maar dynamisch team waar samenwerken, professionaliteit, openheid en eerlijkheid centraal staan

- marktconform loon
- maaltijd- en ecocheques
- eindejaars- en septemberpremie
- hospitalisatieverzekering
- firmawagen
- onkostenvergoeding
- topcollega's
- fietsvergoeding
- flexuren
- extra verlofdagen
- een goede work-life balance (dagwerk)
- verschillende sportieve teams
- afterwork-activiteiten

We zijn reeds 55 jaar een zeer stabiele en betrouwbare werkgever waar

duurzaam ondernemen centraal staat en waar de work-life balans hoog in het vaandel gedragen wordt. Je komt terecht in een bruisende omgeving met dynamische collega’s die verantwoordelijkheid nemen en tegelijk veel plezier willen hebben in hun job.

Ben jij de nog ontbrekende schakel in onze sales-afdeling? Ben jij die persoon die onze klanten een WOW-gevoel geeft? Stuur ons als de bliksem jouw CV en motivatiebrief en kom langs voor een goed gesprek!

https://www.waak.be