

ACCOUNT MANAGER (m/v) - ANTWERPEN

Deschacht is een Belgische distributeur van bouwproducten, met meer dan 50 jaar knowhow en expertise. De veeleisende, kwaliteitsbewuste bouwprofessional heeft in onze filialen de keuze uit een productassortiment van meer dan 15.000 artikelen. Ons ruime aanbod omvat riolerings- en afvoermaterialen, dak-, gevel- en isolatiematerialen en folies. Via onze webshop en een netwerk van 11 distributiecentra, verspreid over heel België, garanderen wij een snelle levering. Bovendien bieden wij met een eigen studiedienst de geschikte bouwtechnische oplossing voor elk project. Ons team telt 200 medewerkers en realiseert een jaarlijkse omzet van meer dan 160 miljoen euro. Kortom: **Deschacht staat garant als one-stop shop, mét non-stop bouwadvies!**

Om onze commerciële ontwikkeling verder uit te bouwen en te versterken zijn we op zoek naar een enthousiaste **Account manager (m/v)** voor regio Antwerpen.

Functie

Als Account Manager word je het centrale aanspreekpunt voor alle professionele klanten en prospecten in de regio en dit voor het volledige gamma van Deschacht. Je klantenportefeuille is zeer divers, gaande van bouwbedrijven, aannemers, tuinaanleggers, schrijnwerkers, sleutel-op-de-deur bouwbedrijven, grondwerkers, openbare besturen enz. Deschacht voorziet uiteraard eerst een grondige inwerk- en opleidingsperiode waardoor je de business en de klanten goed leert kennen.

Je taken en verantwoordelijkheden zien er als volgt uit:

- Je volgt proactief je bestaande klantenportefeuille op. Je houdt de activiteit van je klanten goed bij en adviseert hen tijdig omtrent nieuwe toepassingen etc.
- Op deze wijze breng je een vertrouwensrelatie tot stand met je klanten. Voor hen word je hét betrouwbare aanspreekpunt voor wat betreft hun aankopen.
- Je analyseert de behoeften van je klant en je geeft hen gefundeerd advies met betrekking tot de diverse producten, toepassingen etc. Je werkt een voorstel op maat uit, je volgt je offertes verder op en je zorgt ervoor dat de gemaakte afspraken gerespecteerd worden.
- Je gaat actief je markt prospecteren om zo nieuwe klantenrelaties op te bouwen en tegelijk steek je veel energie in het opvolgen van bestaande relaties. Deschacht is immers een gekende en vaste waarde voor heel wat bedrijven in de regio.
- Je promoot actief het 'e-commerce' gebeuren bij klanten en helpt hen overtuigen om hun bestellingen online te doen.
- Dagelijks maak je je bezoekerapporten op en registreer je alle belangrijke informatie in het CRM systeem. Je houdt ook continu contact met je collega van de commerciële binnendienst die instaat voor de opmaak en opvolging van alle offertes.
- Grosso modo ben je 90% van je tijd op de baan en 10% op kantoor. Je werkt vanuit het filiaal in Aartselaar
- Je rapporteert aan de Sales Manager met wie je geregeld overleg hebt. Maandelijks neem je ook deel aan de algemene sales meeting waar je zowel je collega's Account Managers (van andere regio's) ontmoet als collega's van Marketing en Product Management. Op die manier blijf je prima up-to-date wat het productgamma betreft en kan je ook zelf input leveren wat betreft de noden in de field. In je rol werk je quasi dagelijks nauw samen met de Filiaal leider en de Commerciële Binnendienst van het filiaal Aartselaar

Profiel

- Je kan enkele jaren sales ervaring voorleggen en dit bij voorkeur binnen een b2b context.
- Een bouwkundige achtergrond of ervaring in een bouwgerelateerde omgeving is een sterke plus. Heb je dit niet, dan toon je de nodige interesse voor de sector en heb je affiniteit met het productengamma. Als sales persoon word je getriggerd om dagelijks nieuwe zaken bij te leren in the field.
- Je bent een dynamisch, gedreven en communicatief persoon die houdt van sales, prospectie en veelvuldig klantencontact.
- Je houdt ervan om je klanten te woord te staan, te adviseren en correct op te volgen. Door je servicegerichte attitude en je luistervaardigheid heb je oog voor de reële behoeften van je klant. Je bent een correcte en betrouwbare business partner en je wekt vertrouwen.



ACCOUNT MANAGER (m/v) - ANTWERPEN

- Je bent uiteraard voldoende assertief en resultaatgericht om deals af te sluiten.
- Je geeft blijk van een goede zelforganisatie en van discipline: in deze functie heb je namelijk een grote autonomie op vlak van dagelijkse werkplanning en taakverdeling.
- Je bent een geëngageerd persoon met een positieve werkhouding. Openheid, collegialiteit en vertrouwen zijn voor jou belangrijke waarden. Hiermee sluit je prima aan bij de bedrijfscultuur van Deschacht.
- Je bezit de capaciteiten van zowel een hunter als een farmer.
- Je bent woonachtig in de ruime regio van Aartselaar.
- Je beschikt over inlevingsvermogen en kan actief luisteren zodat je de klant een op maat gemaakt advies kan bieden.
- Je blijft je vast in dossiers/offertes en zoekt samen met collega's en/of leveranciers naar mogelijkheden om projecten te scoren.
- Door jouw uitgesproken klant- en servicegerichte instelling weet je klanten te boeien en een langetermijnrelatie met hen uit te bouwen.

Aanbod

- Een modern bedrijf met een vooruitstrevende visie, een stevige structuur en een ondernemend management.
- Je komt terecht in een jong, dynamisch en ambitieus team.
- Een heel toffe job met uitdaging, verantwoordelijkheid en inspraak.
- Enorme mogelijkheden om te leren en te groeien.
- Een correcte verloning en aantrekkelijke extralegale voordelen.

Interesse?

Stuur je motivatiebrief en CV naar lotte.vanbaelen@hudsonsolutions.com.
Voor meer informatie over deze functie, bel naar +32 488 36 84 17.

