



Are you the **rock** we're looking for?

Key Account Manager

Elke dag gaan wij bij Rock Recruitment op zoek naar de juiste kandidaat voor onze klanten. Dat doen we sinds 2018. Vorig jaar haalden we daarbij een succesratio van maar liefst 83%, een buitengewoon resultaat voor onze sector. Dat dat niet onopgemerkt blijft, merken we aan het groeiende aantal klanten waarvoor we blijvend rekruteren. We gaan voor onze klanten steevast op zoek naar de perfect match. Of om het met onze slogan te zeggen: **We dig deep to unearth the best talent!**

DE JOB

KEY ACCOUNTMANAGEMENT

- Je beheert jouw **portfolio** van Key Account Klanten.
- Je onderhoudt, ontwikkelt en monitort het **klantenportfolio** (volume en winst).
- Je volgt **offertes** en **aanbestedingen** op.
- Je **detecteert** potentiële **behoeften**, biedt nieuwe mobiliteitsdiensten aan en **verkoopt** aan klantenportfolio.
- Je werkt nauw samen met het Inside Sales Team voor behoud van bestaande klanten.
- Je beheert specifieke **mobiliteitsprojecten** met klanten.
- Je volgt **aanbestedingen** op samen met het aanbestedingsteam.

BUSINESS DEVELOPMENT

- Je **identificeert** nieuwe kansen en **prospecteert** proactief nieuwe potentiële klanten.
- Je ontdekt en volgt nieuwe **verkoopkansen** via netwerken en sociale media.
- Je zet **upsell-acties** op met de marketing- en communicatieafdeling.

ANALYSES & RAPPORTAGE

- Je monitort **klanttevredenheid** & de **prestaties** van commerciële activiteiten met behulp van kerncijfers.
- Je staat in voor het voorbereiden van **rapporten** voor het hoger management.

Je draagt bij aan het **opbouwen van klant- en branchekennis** door feedback te geven over de informatie die van klanten en de markt wordt ontvangen.



WIE WIJ ZOEKEN

- Je hebt **minstens 5 jaar ervaring** in een commerciële of verkoopfunctie in de dienstensector.
- **Commercieel, klantgericht & gedreven** kenmerken jouw persoonlijkheid.
- Je bent gepassioneerd over klantrelaties en hebt oog voor het detecteren van **commerciële kansen** (80% farming & 20% hunting).
- Je bent **tweetalig FR/NL** met uitstekende communicatieve vaardigheden in het **Engels**.
- Je hebt **interesse** in nieuwe mobiliteiten en de ontwikkeling van het openbaar vervoer.

WAT WIJ BIEDEN

- Je tekent onmiddellijk een **vast contract!**
- Je komt terecht in een **uitdagende en dynamische werkomgeving** in een groeiende organisatie.
- Je werkt voor een **sterke speler** op het gebied van mobiliteit op Belgische en internationale schaal.
- Je hebt een geweldige kans om initiatief te nemen en samen met hen een nieuwe commerciële werkwijze te lanceren.
- Je krijgt de mogelijkheid om impact te hebben op de toekomst van het bedrijf.
- Onze klant is erkend als een "**Gelijke Kansen Werkgever**" en ontving enkele jaren geleden het GEEIS-label.
- Hier kom je terecht in een **leuke bedrijfscultuur** waar iedereen zich thuis kan voelen en waar iedereen graag moet kunnen werken.
- Jouw inbreng en inzet worden sterk **gewaardeerd** en **geapprecieerd**.
- Dit bedrijf gaat op zoek naar een **betrouwbaar partnership** op lange termijn.
- Hier krijg je werkzekerheid in een **stabiel bedrijf**.
- Er wordt veel aandacht besteed aan **diversiteit, gelijkheid** en **inclusie**. Als bedrijf werkten ze hiervoor een diversiteitscharter af.
- Je ontvangt een **competitief salaris** en secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Er zijn **opleidings- en ontwikkelingsmogelijkheden**.

WIE WIJ ZIJN

Onze klant, een **wereldwijde mobiliteitsdienstverlener** in 14 landen, zoekt een Key Account Manager om de commerciële activiteiten in de regio Brussel te ontwikkelen.

Interesse? Lees dan de vacature verder!



Do you feel like our **ROCKER?**

Heb je interesse in deze vacature? Solliciteer dan via

info@rockrecruitment.be

www.rockrecruitment.be

Rock Recruitment

Stasegemsesteenweg 72

8500 Kortrijk