

## key accountmanager

De Bruin Techniek Groep is op zoek naar een key accountmanager welke verantwoordelijk is voor het managen van onze grootste klanten.

### Het profiel:

- ✓ De key accountmanager die we zoeken is een geboren commercant welke klantgericht te werk gaat en gedreven is om targets en doelstelling te realiseren.
- ✓ Hij/zij draagt de verantwoordelijkheid voor het optimaliseren en uitbouwen van onze dienstverlening bij de gedefinieerde klantengroep.
- ✓ De persoon die we zoeken denkt in de geest van de klant door zijn empathisch vermogen maar kijkt tegelijkertijd met een objectieve blik naar de wensen en behoeften van de klant.
- ✓ Het is iemand die kan "challengen", extravert is, de gesprekspartner kan uitdagen en met de juiste argumenten de klant kan overtuigen van zijn advies.
- ✓ Het is een dienstverlener die altijd denkt in oplossingen en gaat voor maximale klanttevredenheid.
- ✓ Om een passend advies te kunnen geven is een pragmatische en procesmatige insteek noodzakelijk.

### De functie:

- ✓ Door de juiste (door)vragen te stellen worden processen doorgrond en de gevolgen van het bepaalde adviezen overzien.
- ✓ Er wordt gebruik gemaakt van de kennis van de processen bij zowel de klanten als bij De Bruin Techniek Groep. Dit betreft processen op het gebied van o.a. verwerving, inkoop, logistiek, voorraadbeheer, automatisering en financiën.
- ✓ De key accountmanager toetst hoe de huidige dienstverlening verloopt aan de hand van SLA's, KPI's, automatisering, leverperformance, de mate van tevredenheid en prijspositionering.
- ✓ Bij het geven van een passend advies wordt de kennis van de markt zoals klanten in het werkgebied, merken, supply chain, leveranciers, concurrenten en collega's ingezet.
- ✓ De key accountmanager valt rechtstreeks onder de Commercieel directeur.

### Verdere functie eisen:

- ✓ Je hebt minimaal 10 jaar ervaring in de commercie. Je expertises liggen bv. in de rol van key accountmanager, technisch- en/of bedrijfskundig adviseur
- ✓ Ervaring in de B2B markt is een vereiste
- ✓ Je bent bekend in de wereld van de MRO, machinebouw, OEM en onderhoud in de industrie
- ✓ Je hebt hbo/wo werk- en denkniveau
- ✓ Je bent bij voorkeur woonachtig in Midden-Brabant

### Wat wij jou als commerciële topper te bieden hebben:

- ✓ Zelfstandige functie met veelvuldig klantencontact
- ✓ Volop kansen om zichzelf te ontplooiën en de organisatie verder te ontwikkelen
- ✓ Moderne en gezonde organisatie met een goed pakket primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, passend bij de functie en je kennis en ervaring
- ✓ Dynamische, informele no-nonsense werkomgeving
- ✓ Fulltime dienstverband á 38 uur per week met flexibele begin- en eindwerktijden

### Krijg je al zin om aan de slag te gaan bij ons? Solliciteer dan snel!

- ✓ Dit kan bij onze Personeelsfunctionaris Yvonne van Veen via [personeelszaken@dbtgroep.com](mailto:personeelszaken@dbtgroep.com)
- ✓ Verdere informatie over ons mooie bedrijf kun je vinden op onze website [www.dbtgroep.com](http://www.dbtgroep.com)