



Als snelgroeiend bedrijf in hydraulische systemen en oplossingen zijn we op zoek naar een:

Key Account Manager

Regio: Wallonië

Wat biedt HANSA-FLEX?

- Een gevarieerde en uitdagende commerciële en relatiegerichte job met veel eigen inbreng en ruimte voor initiatief.
- Een klantenportefeuille van grotere klanten, in een brede waaier van sectoren.
- Werken in een sterk groeiende onderneming die deel uitmaakt van een internationale groep.
- Een prettige werksfeer waar je geen nummertje bent maar gewaardeerd wordt en met aandacht voor een gezonde work-life balance.
- Een open bedrijfscultuur met korte communicatielijnen.
- Interne opleidingen en ondersteuning van productspecialisten en het customer service team.
- Een mooi salarispakket met extralegale voordelen (bedrijfswagen, laptop, iPad, smartphone, maaltijdcheques, groeps- en hospitalisatieverzekering, fietsleaseplan, anciënniteitsverlof, talrijke extra kortingen via benefits@work).

Hoe ziet de functie er dan uit?

- Als regionale klantenverantwoordelijke sta je in voor de commerciële ontwikkeling in Limburg en Wallonië.
- Als basis onderhoud je en versterk je de relaties met de bestaande klanten. Je plant zelf je afspraken in, volgt je klanten op, onderhandelt overeenkomsten, promoot het uitgebreid gamma van de HANSA-FLEX producten en diensten, adviseert technische totaaloplossingen en ondersteunt de klant in het beste beheer van hun hydraulisch gamma.
- Je bouwt een actieplan uit om HANSA-FLEX in je regio stevig te positioneren en om je klantenportefeuille ook nog verder uit te breiden.
- Door een goede rapportage en overleg met je collega's, werk je mee aan een servicegerichte omgeving. Je overlegt regelmatig met je Sales Manager over je commerciële visie, de ondersteunende noden en waar successen behaald kunnen worden.

Wie ben jij?

- Je combineert een hoger denkniveau met sterke technische (hydraulische/machinebouw) kennis en een goede technisch-commerciële ervaring.
- De Nederlandse & Franstalige taal hebben geen geheimen voor u, kennis van Engels en Duits is mooi meegenomen.
- Je houdt ervan om een regionale visie op te zetten en deze op een ondernemende actiegerichte manier in de praktijk om te zetten.
- Je kan vlot en professioneel communiceren met zeer diverse partners en bouwt aan lange termijn relaties met je klanten.

Interesse?

Contacteer ons of stuur uw cv naar:

HANSA-FLEX t.a.v. Kelly Caelenberghe - Kelly.caelenberghe@hansa-flex.be

www.hansa-flex.com - Tel. 09/280 73 71