

Voor onze sales afdeling zijn we op zoek naar een:

Key Account Manager

Jij voelt je thuis in het ontwikkelen van een solide en vertrouwensvolle relatie tussen de belangrijkste klanten en de organisatie.

Benieuwd wie wij zijn? Neem een kijkje op onze  of  **YouTube**

Functieomschrijving

- Spin in netwerk met bestaande EN nieuwe key accounts, zowel nationaal als internationaal
- Draagt zorg voor alle commerciële activiteiten van de klanten
- Maakt in overleg met de klant en de interne organisatie een offerte en de bijbehorende contract onderhandelingen
- Strategische analyses en planning om de resultaten van de klant te verbeteren
- Anticiperen op veranderingen en verbeteringsplannen maken
- Aandragen (technische) oplossingen aan klant, vaak in samenspraak met Engineers
- KeyTec presenteren gedurende diverse beurzen
- Op de hoogte blijven van nieuwe markten (en concurrentie) ontwikkelingen in producten en processen
- Rapporteert aan de Sales Manager

Waarom bij KeyTec werken?

- Goede arbeidsvoorwaarden conform CAO metaalektro
- 40 Vakantiedagen; als je belooft dat je terugkomt!
- Dynamisch en in ontwikkeling zijnde team
- Platte en informele organisatie met veel eigen verantwoordelijkheid
- Zeer divers producten pakket
- Een fijne werksfeer en veel ruimte voor plezier en succes
- Internationaal klantencontact, we zijn geen multinational, maar een solide internationaal opererende onderneming
- Leaseauto

Onze wensen

- Minimaal technische HBO opleiding bij voorkeur werktuigbouw/mechanical engineering
- Affiniteit en aantoonbare ervaring in technische Sales (B2B)
- Ervaring in automotive / binnen IATF gecertificeerd werken
- Kennis van Engels is noodzakelijk en Duits is een pré, in woord en geschrift.
- Zelf startend en initiatiefrijk
- Samenwerken op alle niveaus
- Bereid en in staat om onder druk te presteren

Sollicitanten

Indien u op deze vacature wilt solliciteren, kunt u uw CV doorsturen via e-mail: solliciteer@keytec.nl, of sebastiaan.laumen@keytec.nl.