

Key Accountmanager | Landelijk

Vind jij het een uitdaging om onze grootste klanten te beheren en uit te bouwen op tactisch én strategisch niveau? Zoek jij de complexiteit van grote projecten en een commerciële uitdaging om de klantrelaties te optimaliseren? Wil jij onze business en de business van onze klanten écht leren kennen door informatievergaring o.a. op basis van data? Lees dan snel verder!

Voor onze afdeling Key Account Management zijn wij op zoek naar een Key Accountmanager:

In deze functie als Key Accountmanager ben jij commercieel en projectmatig verantwoordelijk voor onze grootste strategische klanten binnen onze B2B markt. Jouw portefeuille bestaat uit zo'n 5 tot 15 strategische klanten die jij succesvol beheert en ontwikkelt. Deze relaties zijn gebaseerd op strategisch, tactisch en operationeel partnerschap. Bij de opstart van een klant begeleid jij het implementatieproces en zorgt voor een accurate en zorgeloze procedure. Je weet als geen ander te "levelen" met gesprekspartners en kunt op hoog niveau communiceren. Je hebt sterk commercieel inzicht en bent in staat om de klant en markt te analyseren en vanuit een gedegen accountplan te opereren. Als Key Accountmanager ben je een spin in het web in onze organisatie én voor onze klanten. De focus ligt op de Nederlandse markt maar het onderhouden van internationale contacten, kunnen tot je werkzaamheden behoren. Je hebt een multidisciplinaire rol waarin je ook ondersteunend bent aan de Plant Managers en Project Managers en eindverantwoordelijk bent voor contractonderhandelingen, implementaties en voortgang. Daarnaast werk je nauw samen met inkoop, logistiek en marketing. Je stelt voortgangsrapportages op en bent in staat om met een goede analyse zowel de interne- als externe klanten op de hoogte te houden van ontwikkelingen en te plannen vervolgstappen. Je maakt deel uit van het Key Accountteam en rapporteert aan de Key Account Director.

Jouw profiel:

- Een bedrijfskundige HBO+ /WO opleiding en dito werk- en denkniveau
- Minimaal 5 jaar (aantoonbare) werkervaring in een vergelijkbare rol voor grote organisaties en een Business to Business omgeving
- Ervaring in de foodsector is een pré
- Uitstekend wegwijs in Windows-pakketten en oorzaak-analyse-tool
- Sterk analytisch en conceptueel denkvermogen
- Je bent innovatief, gericht op vernieuwing
- Een commerciële teamplayer, je ziet kansen en weet dit overtuigend te communiceren
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift
- Een spin in het web, jij pakt de regie en kan strak plannen en organiseren om de gestelde doelen te bereiken
- In de functie opereer je landelijk. Indien nodig ben je bereid te reizen (zowel nationaal als internationaal)

Wat bieden wij?

Je komt bij ons terecht in een zelfstandig team van gelijkgestemden. Je krijgt alle ruimte om je te ontplooiën in onze gedreven en professionele organisatie. Verder kun je het volgende verwachten:

- Uitzicht op een onbepaalde tijdscontract bij goede resultaten
- Marktconform salaris
- 13^e maand
- Auto van de zaak
- Smartphone en laptop
- Vaste maandelijkse onkostenvergoeding

Interesse? Herken jij jezelf in deze vacature en voldoe je aan het gestelde profiel? Stuur een (korte) motivatiebrief en CV t.a.v. Anouk Meester Corporate Recruiter naar e-mail adres: anouk.meester@elis.com

Onze organisatie

Elis is een internationale multiservice dienstverlener die oplossingen biedt op het gebied van textiel, hygiëne en facilitaire diensten. Elis is actief in Europa en Latijns-Amerika en is marktleider in de meeste landen waarin zij actief is. In totaal werken 45.000 professionals lokaal in dienst op 440 productie- en servicecentra in 28 landen. Met 11 vestigingen en circa 800 medewerkers is Elis in Nederland één van de grootste textieldienstverleners. Voor Elis Nederland vormen de commerciële en professionele gedrevenheid, samen met een herkenbare uitstraling, de belangrijkste pijlers voor succes.