



STERCK

VACATURE SALES & KEY ACCOUNT MANAGER

Functiebeschrijving

Je bent verantwoordelijk voor de verkoop van producten en diensten en geeft leiding aan 2 afdelingen; de badkamer- en keukenafdeling. Deze teams werken zowel in B2C als B2B omgeving en hebben elk hun eigenheden.

- **Badkamer:** ontwerp en offertering naar eindklant, installatie (plaatsing)bedrijf beslist over de finale aankoop (zowel particuliere bouw als projectbouw) – 8 verkopers
- **Keuken:** leveren en plaatsen van keukenontwerpen (zowel particuliere bouw als projectbouw) – 7 verkopers

De individuele leden van uw salesteams zijn de belangrijkste prioriteit in uw functie als Sales manager. U bent de leider van de groep, het commerciële aanspreekpunt. U ondersteunt de verkopers in alle mogelijke wijzen om een optimaal resultaat te bekomen.

Uw target is het gecombineerde target van alle teamleden die u aanstuurt. De enige manier om uw target te halen is te zorgen dat zij hun target halen.

Verder ben je als Key Accountmanager bezig met klantencontact en het onderhouden van relaties met als doel het genereren van omzet. Je hebt in deze functie extra verantwoordelijkheid naar onze klanten met betrekking tot de bouwpromotoren & projectontwikkelaars, waar je deze klanten persoonlijk beheert en nurtured. In dit verkoopproces werkt u samen met de Key account projectbouw en de senior verkopers die de projecten technisch vorm geven.

1. Opmaak van een verkoopplan

In overleg met de directie maak je een verkoopplan, waarin wordt vastgelegd welke verkoopresultaten het bedrijf in de komende tijd wil realiseren. Het verkoopplan wordt onderverdeeld in verkoopdoelen ('targets'), die aangeven hoeveel omzet er per periode (jaar, kwartaal, maand), per verkoper gehaald moet worden. Je controleert door middel van rapportages in hoeverre de doelstellingen gerealiseerd worden en grijpt in als de resultaten van een van je verkopers of van een bepaalde klant teruglopen. Je rapporteert zelf regelmatig aan de directie.

2. Leiding geven aan de verkopers

Je stuurt de verkopers aan, die ontwerpen, calculeren en offerteren naar klanten. U helpt de verkopers om hun activiteiten te verbeteren en een maximaal resultaat uit het geleverde werk te halen (verhogen conversie ratio)

Je controleert of zij hun persoonlijke verkoopdoelstellingen halen en begeleidt hen in hun persoonlijke ontwikkeling binnen het bedrijf. Je werkt hierbij één op één met de verkoper en stuurt op activiteiten en zoekt naar het optimale traject. In je functie kan je in elk verkooptraject tussenkomen teneinde een verkoop te faciliteren, een probleem & klacht op te lossen, prioriteiten te stellen.

3. Relaties met klanten aanknopen en onderhouden

Een groot deel van je werkzaamheden als Key Accountmanager wordt ingevuld door het onderhouden en uitbouwen van relaties met klanten. Je weet als geen ander te levelen met gesprekspartners en kunt op hoog niveau communiceren. Je hebt sterk commercieel inzicht en kunt goed onderhandelen.

Je onderhoudt dit contact zowel met de individuele particuliere klanten met als doel het faciliteren van een verkoop als met professionele bouwheren in de projectontwikkeling waar je werkt aan een duurzame opbouw van een relatie.

4. Overleggen met andere afdelingen binnen het bedrijf om de verkoop te stroomlijnen

Je bent mede verantwoordelijk voor een soepele samenwerking met andere afdelingen binnen het bedrijf. Een goede samenwerking tussen de verschillende afdelingen vergroot de professionele uitstraling van je bedrijf en, niet te vergeten, de omzet per klant. Vanuit dit perspectief werk je actief mee met andere betrokken afdelingen om snel tot resultaten te komen. U werkt nauw samen met :

- Operations & office manager
- Logistieke afdeling
- Afdeling technieken
- Afdeling uitvoering keukens (plaatsing)
- Technische aankoop keukens

Profiel

- **Stuurman:** je bepaalt samen met de directie, de zaakvoerders de gewenste verkoopresultaten en ontwikkelt een verkoopplan om deze doelen te bereiken
- **Leider:** je geeft leiding aan de teamleden en stuurt hen zo nodig bij. Je zorgt dat je verkopers goed presteren en goed met elkaar en met collega's van andere afdelingen samenwerken
- **Verkoper:** je zet je sales skills in om de klant te overtuigen van de meerwaarde van onze diensten.
- **Jager:** Je houdt je ogen open voor nieuwe opdrachten en stelt prioriteiten.
- **Coach:** De verkoopresultaten worden voor het merendeel door de verkopers geboekt. Het begeleiden en het verder ontwikkelen van competente medewerkers heeft een centrale plaats in je takenpakket.
- **Raadgever:** je vormt in gesprekken met klanten een beeld van zijn wensen en behoeften. Je denkt met hem mee. Hiervoor beschik je over een grondige kennis van de producten.

Competentie

- **Resultaatgericht:** je beschikt over commercieel inzicht. Je coördineert en stelt prioriteiten. Uiteraard heb je een goed cijfermatig inzicht.
- **Externe communicatieve vaardigheden:** je kennis van de producten kan je goed overbrengen in gesprekken met klanten maar je kan ook goed luisteren. Vragen die een specifieke specialisatie vragen, stuur je door naar de desbetreffende afdeling en je volgt dit verder op. Je bent tweetalig (NL/FR).
- **Interne communicatie vaardigheden:** je communicatie is gericht op samenwerking. Je beschikt over een natuurlijke autoriteit en inlevingsvermogen.
- **Klantgericht:** je bent verantwoordelijk voor de goede relaties met de klanten. Je denken wordt alleen geleid door de wens om te verkopen en de behoeften van de klant.
- **Onderhandelen:** je werkt naar een maximaal resultaat binnen afgesproken krijtlijnen.
- **Motiveren:** Je motiveert bij het stellen van de verkoopdoelen. Samen zet je prioriteiten en stuurt bij wanneer nodig. Je stuurt motiverend het verkoopproces, je reikt je verkopers de tools aan om dit te realiseren.
- **Doorzettingsvermogen en stressbestendigheid:** voor dit werk moet je grote hoeveelheden aan informatie tegelijkertijd afhandelen. Daarom moet je snel kunnen schakelen en het globaal overzicht bewaren.

Aanbod

Boeiende voltijdse job (dinsdag tem zaterdag) met ruimte voor initiatief én ontwikkelingsmogelijkheden. Sterck is een stabiel familiebedrijf met aangename collega's en een creatieve werkomgeving.

Motiverende verloning volgens inzet en capaciteiten. Contract van onbepaalde duur. Onmiddellijke indiensttreding.

Je werkt vanuit de prachtige toonzaal in Aalst.

Interesse?

Zoek je een persoonlijke en gedreven omgeving en vind je het een uitdaging om deze functie verder vorm te geven? Dan zijn we op zoek naar jou!

Motivatie & cv richten naar Dhr Stijn Sterck via mail op stijnsterck@stercknv.be.