

ACCOUNTMANAGER DAK (m/v)

Deschacht is een Belgische distributeur van bouwproducten, met meer dan 50 jaar knowhow en expertise. De veeleisende, kwaliteitsbewuste bouwprofessional heeft in onze filialen de keuze uit een productassortiment van meer dan 15.000 artikelen. Ons ruime aanbod omvat riolerings- en afvoermaterialen, dak-, gevel- en isolatiematerialen en folies. Via onze webshop en een netwerk van 11 distributiecentra, verspreid over heel België, garanderen wij een snelle levering. Bovendien bieden wij met een eigen studiedienst de geschikte bouwtechnische oplossing voor elk project. Ons team telt 200 medewerkers en realiseert een jaarlijkse omzet van meer dan 160 miljoen euro. Kortom: Deschacht staat garant als one-stop shop, mét non-stop bouwadvies!

Om ons commercieel Dakteam verder uit te bouwen en te versterken zijn we op zoek naar een enthousiaste **Accountmanager (m/v) voor de regio Oost-Vlaanderen**

Functie

Als Account Manager word je het centrale aanspreekpunt voor alle professionele klanten en prospecten voor de Business Unit Dak (plat dak, hellend dak, zink, daglicht, gevel, isolatie en accessoires) en dit voor de regio Oost-Vlaanderen.

- Prospectie en werving van nieuwe klanten is topprioriteit. Je staat in voor een proactieve uitbouw van de regio Oost-Vlaanderen
- Daarnaast is het consolideren en uitdiepen van bestaande klantenrelaties essentieel in deze rol.
- Je houdt de activiteit van je klanten goed bij, analyseert hun behoeften en adviseert hen omtrent nieuwe producten en toepassingen. Je bouwt vertrouwensrelaties en hechte partnerships op.
- Je rapporteert aan de Business Unit Manager Dak en hebt een nauwe samenwerking met de Binnendienstmedewerkers, Magazijnmedewerkers, Filiaalleiders, collega Account Managers en Vertegenwoordigers van leveranciers.
- Door je interesse voor het vak en door je vele contacten in de field versterk je jouw marktkennis (op het gebied van dakdekkers, handelaren, fabrikanten, opdrachtgevers, prijspolitiek etc.) en deel je deze actief met je collega's.
- Je nodigt klanten uit voor opleidingen of bedrijfsbezoeken en je neemt deel aan interessante netwerkmomenten.

Profiel

- Je bent gemotiveerd en gedreven om Deschacht als dakspecialist verder op de kaart te zetten.
- Je beschikt over een bachelordiploma of -denkniveau en hebt reeds een eerste commerciële ervaring achter de rug. Kennis van of affiniteit met de dakmarkt is cruciaal.
- Als salespersoon ben je een dynamisch, communicatief en assertief persoon die houdt van talrijke klantencontacten en van het uitbouwen van een business. Aan doorzettingsvermogen en durf ontbreekt het jou niet.
- Door je servicegerichte attitude en je luistervaardigheid heb je oog voor de reële behoeften van je klanten. Je houdt ervan om geregeld op de werf zelf aanwezig te zijn om zo de relatie met je klant te versterken en je fieldkennis up-to-date te houden.

Aanbod

- Een toffe, gevarieerde job met veel uitdaging, verantwoordelijkheid en inspraak.
- De kans om mee te bouwen aan een ambitieus groeiplan
- Een modern bedrijf met een vooruitstrevende visie, een stevige structuur en een ondernemend management.
- Een correcte verloning en aantrekkelijke extralegale voordelen (bedrijfswagen & tankkaart, netto onkostenvergoeding, hospitalisatie- en groepsverzekering, 20 + 12 verlofdagen, Gsm, laptop, ...).

Interesse?

Stuur je motivatiebrief en CV naar geert.verhofste@deschacht.eu. Voor meer info over deze functie, bel naar +32 471/96.25.78.

