

# ACCOUNTMANAGER DAK (m/v)

Deschacht is een Belgische distributeur van bouwproducten, met meer dan 40 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 Vlaams-Brabant en Limburg.**

## Functie

Als Account manager is jouw hoofddoel om hechte professionele relaties met bestaande en potentiële klanten uit te bouwen om zo de vooropgestelde omzet- en margetargets te behalen. Je staat in voor een proactieve uitbouw van de aan jou toegewezen regio door enerzijds het consolideren en uitdiepen van bestaande klantenrelaties en anderzijds het prospecteren van potentiële klanten.

In deze rol rapporteer je aan de Business unit manager en heb je een nauwe samenwerking met de binnendienstmedewerkers, magazijnmedewerkers, filiaalleiders, collega-accountmanagers en vertegenwoordigers van leveranciers.

Je taken en verantwoordelijkheden zien er als volgt uit:

- Het verder uitdiepen van bestaande klantenrelaties en hen het complete dakpakket trachten te leveren.
- Prospectie en werving van nieuwe klanten.
- Het uitbouwen van een gedegen productkennis zonder je te verliezen in technische details.
- Het continu aansterken en uitbreiden van jouw marktkennis (dakdekkers, handelaren, fabrikanten, opdrachtgevers, prijs-politiek,...) en het proactief delen van relevante kennis met collega's.
- Het uitbouwen van goede relaties met de vertegenwoordigers van onze (partner)leveranciers.
- Het overtuigen van klanten om op regelmatige basis deel te nemen aan opleidingen, trainingen, bedrijfsbezoeken,... om zo de kennis van deze klanten te optimaliseren.
- Samen met klanten deelnemen aan extra-professionele activiteiten (voetbal, cross,...).
- Actieve deelname aan sales- en andere meetings. Je brengt agendapunten aan, communiceert open jouw mening en zoekt mee naar oplossingen.

## Aanbod

- Een modern bedrijf met een vooruitstrevende visie, een stevige structuur en een ondernemend management.
- Een heel toffe job met uitdaging, verantwoordelijkheid en inspraak.
- Enorme mogelijkheden om te leren en te groeien.
- Een correcte verloning en aantrekkelijke extralegale voordelen.

## Profiel

- Je beschikt over een Bachelordiploma of -denkniveau en hebt reeds een eerste ervaring achter de rug in een commerciële rol.
- Je hebt affiniteit met de dakmarkt of je hebt interesse je hierin te verdiepen.
- Je bent van nature een netwerker en zet je spontaan in verbinding met anderen. Je beschikt over inlevingsvermogen en kan actief luisteren zodat je de klant een op maat gemaakt advies kan bieden.
- Je bijt je vast in dossiers/offertes en zoekt samen met collega's en/of leveranciers naar mogelijkheden om projecten te scoren.
- Door jouw uitgesproken klant- en servicegerichte instelling weet je klanten te boeien en een langetermijnrelatie met hen uit te bouwen.

## Interesse?

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

