



**MARTENS
& BRIJS**



Account Manager filiaal Tielt

Bedrijf

Deschacht, met HQ in Oostakker, is een **Belgische distributeur van bouwproducten** en maakt deel uit van de dynamische en ambitieuze BUIDMAT groep. Deschacht heeft meer dan **50 jaar knowhow en expertise** opgebouwd en realiseert met haar 190 medewerkers een jaarlijkse omzet van zo'n 145 miljoen euro. Het ruime aanbod van meer dan 17.000 artikelen omvat riolerings- en afvoermaterialen, dak-, gevel- en isolatiematerialen en folies.

Via hun **webshop** en een netwerk van **11 distributiecentra**, verspreid over heel België, garanderen zij ten allen tijde een snelle levering. Bovendien beschikt het bedrijf over een eigen studiedienst waardoor ze een geschikte bouwtechnische oplossing voorzien voor elk project. Kortom: Deschacht staat garant als **one-stop shop, mét non-stop kwalitatief bouwadvies!**

Om het commerciële team te versterken zijn ze op zoek naar een enthousiaste **Account Manager voor hun filiaal in Tielt**.

Functie

Als **Account Manager** word je het **centrale aanspreekpunt voor alle professionele klanten en prospecten** in de **ruime regio rond Tielt** (West-Vlaanderen) en dit voor **het volledige gamma van Deschacht**. Dit uiteraard na een degelijke productopleiding en inwerking. Je klantenportefeuille is zeer divers, gaande van bouwbedrijven, aannemers, tuinaanleggers, schrijnwerkers, sleutel-op-de-deur bouwbedrijven, grondwerkers, openbare besturen enz.

- Je **prospecteert actief** de markt om zo nieuwe klantenrelaties op te bouwen. Tegelijk volg je klanten op die zelf hun weg vinden naar het filiaal.
- 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.
- Dagelijks maak je bezoekerapporten en registreer je alle belangrijke informatie in het CRM systeem. Je werkt in nauwe tandem met je collega van de commerciële binnendienst. Samen zorg je ervoor dat offertes tijdig bij je klanten zijn en dat gemaakte afspraken worden opgevolgd.
- Je rapporteert aan de Sales Manager en neemt deel aan de maandelijkse sales meetings samen met je collega Account Managers alsook collega's van Marketing en Product Management. Op die manier blijf je up-to-date wat het productgamma betreft en lever je ook zelf input omtrent de noden in the field.
- Een groot deel van je tijd ben je op pad en bij jouw klanten. Je uitvalsbasis is het filiaal in Tielt, waar je dagelijks samenwerkt met de Filiaal leider en de Commerciële Binnendienst en waar je ook geregeld je klanten ontvangt.

Profiel

- Je hebt bij voorkeur een bachelorsdiploma en een eerste **sales ervaring** binnen een b2b context.
- Interesse in de sector en affiniteit met het productassortiment van Deschacht is belangrijk. Ervaring in een bouwgerelateerde omgeving is een sterke plus!
- Als salespersoon ben je een **dynamisch, geëngageerd en communicatief** persoon die houdt van talrijke klantencontacten en van het uitbouwen van een business.
- Door je **servicegerichte attitude** en je **luistervaardigheid** heb je oog voor de reële behoeften van je klanten.
- **Openheid, collegialiteit en vertrouwen** zijn voor jou belangrijke waarden.
- Je bent woonachtig in de ruime regio van Tielt.

Aanbod

- Je maakt deel uit van een **warm, dynamisch en ambitieus team** dat jou met open armen ontvangt en klaarstaat om kennis en expertise te delen.
- Een **brede doelgroep** waar je mooie commerciële successen kan boeken.
- Een **toffe, gevarieerde job** met veel uitdaging, verantwoordelijkheid en inspraak.
- Een **modern bedrijf** met een **voorstrevende visie, een stevige structuur en een ondernemend management**.
- Een correcte verloning en **aantrekkelijke extralegale voordelen** (bedrijfswagen, netto-dagvergoeding, hospitalisatie- en groepsverzekering, 32 verlofdagen).