

AQUALEX – Key Account Development Manager

Jouw verantwoordelijkheden

AQUALEX is een Belgische innovator in premium, design drinkwatersystemen scaling up in Europa. Wij zijn gamechangers : tegen 2030 drinkt iedereen kraanwater. We combineren design, duurzaamheid en technologie om een premium drinkervaring te bieden.

Over de rol

Als Key Account Manager ben je verantwoordelijk voor het actief openen, uitbouwen en strategisch beheren van grote B2B-klanten binnen BeNeLux. Je richt je op ondernemingen met > 500 medewerkers, meerdere locaties en met een ruim potentieel aan toestellen. Je werkt nauw samen met diverse decision makers binnen deze organisaties.

Deze rol vraagt een echte hunter met een sterke commerciële drive, strategisch inzicht en de vaardigheid om complexe dossiers te analyseren en kansen te creëren.

Actieve prospectie & hunting

- Proactief opsporen, benaderen en openen van nieuwe opportuniteiten binnen bedrijven.
- Out-of-the-box zoeken naar mogelijkheden & direct sales.
- Kritisch beoordelen van kansen en inschatten van omzet potentieel.
- Werken met meerdere decision makers en stakeholders binnen grote bedrijven & ontdekken van hun verwachtingen.

Commerciële excellentie

- Negotiëren van SLA's, raamovereenkomsten en complexe contractstructuren.
- Beheren van RFP's en/of tenders.
- Zelfstandig forecasten en eigen KPI's bepalen die bijdragen aan groei in MRR.
- Werken met een duidelijke helicopterview, door afstand te nemen ontwikkel je een kritische blik

Interne samenwerking & analyse

- Nauw samenwerken met Customer Service om topkwaliteit te garanderen.
- Grondige analyses maken rond omzet, groei en marges in overleg met de country manager / Sales director Be.
- Initiatiefrijk zijn in een "WAAS omgeving" en dit toepassen in je dagelijkse aanpak en communicatie.

Strategische accountontwikkeling

- Key accounts doorgedreven analyseren: bestaande werking, processen, noden.
- Bouwen, opstellen en uitvoeren van groeistrategieën op maat van je prospect.
- Upselling & vernieuwingen, nieuwe systemen in de markt zetten.
- Je straalt product leadership uit & vertaalt die naar de noden van je prospect.

Wat maakt je succesvol?

- Je bent een echte hunter die gedreven blijft, ook na een "nee" – *"no is the biggest motivation"*.
- Sterk in voorbereiding, je onderzoekt elk bedrijf via alle mogelijke kanalen.
- Innovatief, analytisch en entrepreneur mentaliteit.
- Strategisch denker met een winners & competitieve mindset.
- Rustig, zelfzeker en doelgericht.
- Omgaan met druk, scherp blijven, prioriteiten managen en assertief optreden.
- Je past je communicatiestijl flexibel aan aan de situatie
- Vlot Nederlands, Engels en Frans is een vereiste gezien het internationale karakter van de klanten.

En wat krijg je terug?

Aanbod

Je komt terecht in een internationaal, dynamische & bruisende werkomgeving gedreven door innovatie en design. Een die je van bij de start voortstuwt door zijn dynamische can-do-mentaliteit en positieve mindset.

Waar mag je nog op rekenen?

- Een geweldige uitdaging binnen een Best Managed Company.
- Product leader, Innovatieve producten, high-end look & feel die elke ruimte naar een hoger niveau tilt.
- Duurzaamheid in combinatie met tech.
- Een dynamische, groeiende organisatie met grote internationale ambities.
- Veel vrijheid en mogelijkheden om jezelf te ontplooiën en professioneel te ontwikkelen.
- Salarispakket met aanvullend variabel loon en bonus.
- Opleidingen en doorgroeimogelijkheden.
- Een cultuur gedreven door waarden zoals entrepreneursmentaliteit, enthousiasme en ruimdenkendheid
- En niet te vergeten: altijd en overal heerlijk, gefilterd AQUALEX-water.

<https://www.aqualex.com>