

Bij HKLIVING geloven we dat een goed ontworpen interieur een positieve impact kan hebben op jouw dagelijks leven. Als vooraanstaand merk in de interieurbranche streven we ernaar om unieke en inspirerende producten te ontwerpen die een verhaal vertellen. We durven groots te dromen en doen dingen graag net iets anders. Met onze creatieve en eigentijdse benadering van interieur hebben we de afgelopen vijftien jaar wereldwijd een sterke positie opgebouwd. We zijn een succesvol bedrijf met een dynamisch team van circa 50 vaste medewerkers. Voor ons salesteam zoeken we een ervaren KEY Accountmanager: iemand die onze belangrijkste (online) klanten in Europa kan bedienen én commerciële kansen signaleert, benut en omzet in resultaat. Ben jij die sterke relatiebouwer met strategisch inzicht en een liefde voor interieur? Dan komen we graag met je in contact.

Key Accountmanager

— 32-40 uur —

OVER DE BAAN

Als KEY Accountmanager ben jij het eerste aanspreekpunt voor een aantal van onze grootste (online) klanten binnen- en buiten Europa. Je denkt mee over strategische samenwerkingen, stelt jaarplannen op en zorgt voor een optimale performance op klantniveau. Je werkt samen met vier andere accountmanagers, ieder verantwoordelijk voor een eigen markt en/of gebied. Daarnaast lever je een bijdrage aan verschillende voorkomende commerciële projecten.

- Beheert en bouwt aan sterke relaties met onze belangrijkste (online) accounts in Europa.
- Analyseert data en vertaalt inzichten naar concrete acties en strategieën.
- Werkt samen met je collega accountmanagers en denkt mee in strategie en groeikansen.
- Draagt actief bij aan verschillende commerciële projecten die impact maken op onze groei.
- Schakelt moeiteloos tussen strategisch denken en hands-on uitvoering.
- Werkt nauw samen met collega's van andere afdelingen.
- Rapporteert aan de Manager Sales.

WIE BEN JIJ

- Je hebt HBO werk- en/of denkniveau en minimaal drie jaar ervaring in een commerciële B2B functie.
- Je hebt aantoonbare ervaring met KEY accountmanagement, bij voorkeur in een internationale context.
- Je beheerst de Nederlandse- en Engelse taal vloeiend in taal en schrift.
- Je bent energiek, analytisch sterk en weet commerciële kansen te spotten én te verzilveren.
- Je denkt in oplossingen en houdt altijd het klantbelang én onze merkstrategie in het vizier.
- Je bent een sterke gesprekspartner, schakelt makkelijk tussen klanten en collega's, en weet mensen te enthousiasmeren.
- Je hebt een passie voor interieur en design en voelt je thuis in een creatieve en ondernemende organisatie.
- Je bent zelfstandig, proactief en werkt graag samen.
- Je hebt een rijbewijs en vindt het geen probleem om regelmatig onderweg te zijn.
- En een gezellige vrijdagmiddagborrel? Die sla jij natuurlijk niet over!

DIT IS WAT JE KRIJGT

- Een uitdagende functie voor 32-40 uur per week.
- Een goed salaris en pensioenregeling.
- Werken met een geweldige interieurcollectie én personeelskorting op al dat moois.
- Een inspirerende werkplek in Dronten, met ruimte voor groei en ontwikkeling.
- Regelmatig leuke activiteiten en een team vol enthousiaste collega's.
- Laptop, mobiele telefoon en auto van de zaak.
- En volop ruimte om bij te dragen aan de groei van een sterk en creatief merk.

PERFECT VOOR JOU?

Ben jij die ervaren KEY accountmanager met commerciële slagkracht en een passie voor design? Of ken jij iemand die perfect is voor deze job? Solliciteer dan direct via h.wijnands@hkliving.com (Heidi Wijnands, Manager HR) of stuur deze vacature door!

