

Chubb Somati Systems NV – Key Account manager Security Limburg-Antwerpen-VL Brabant

Je taken:

- Als **Key Accountmanager Security** Limburg-Antwerpen-VL Brabant bouw je verder de relaties van de jouw toegewezen regionale klanten uit binnen deze regio.
- Je focust op het realiseren van de commerciële doelstellingen en het vergroten van het marktaandeel van onze geïntegreerde veiligheidsoplossingen (alarmen, camera's, toegangscontroles...)
- Je beheert een portefeuille van bestaande klanten, bestaande uit particuliere, regionale tot large accounts, en zet actief in op het versterken van duurzame klantrelaties en klanttevredenheid. Via het opvolgen van binnenkomende leads, commerciële acties, netwerken en het uitbouwen van partnerschappen bouw je je eigen klantenportfolio verder uit. Afhankelijk van ervaring kunnen ook key accounts worden toegewezen.
- Je werkt mee aan het inventariseren van processen bij regionale, large en eventuele key accounts om deze om te zetten naar verschillende processen en je staat ook in voor het bewaken van deze processen.
- Je detecteert opportuniteiten voor cross-selling en upselling en weet deze succesvol om te zetten in concrete business.
- Als primair aanspreekpunt voor jouw klanten zorg je voor een professionele opvolging en ondersteuning, waarbij je steeds streeft naar een optimale klantbeleving.
- Bij grotere of complexere dossiers werk je nauw samen met de Key Account Vlaanderen alsook met interne stakeholders zoals Security Engineers, Legal, Finance en Procurement.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Teamleader Security.
- Als **Key Accountmanager Security** Limburg-Antwerpen-VL Brabant beschik je over minimaal 5 jaar ervaring in een accountmanagement of salesfunctie, bij voorkeur binnen de elektronische beveiligingssector zoals camera-, alarm- of toegangscontrolesystemen. (Ajax, Aritech, Dahua of Idis zijn nice to have)
- Je hebt uitstekende communicatieve en relationele vaardigheden en weet klanten op een professionele manier te benaderen en te overtuigen.
- Je hebt een bewezen trackrecord in het beheren en laten groeien van middelgrote en grote accounts.
- Je beschikt over sterke onderhandelingsvaardigheden en hebt een analytische en probleemoplossende mindset.
- Ervaring met CRM-systemen (zoals bv Pipedrive) en een goede kennis van Microsoft Office zijn welkom en indien je beschikt over een attest "Conceptie van alarmsystemen en -centrales" dan kom je al goed in de buurt van onze "ideale" kandidaat.
- Een goede kennis van het Nederlands alsook een mondje Engels en Frans strekken tot aanbeveling.

- Naast glijdende werktijden en mogelijkheid tot telewerk ontvang je een marktconform loon, aangevuld met een bedrijfswagen, maaltijdcheques, eco-cheques, groepsverzekering, hospitalisatieverzekering, ...
- Begeleiding in je werk om jezelf te ontwikkelen en het vak te leren.
- 20 wettelijke vakantiedagen en 15 ADV-dagen.
- Deze gevarieerde job bevindt zich in een uitdagende en familiale werkomgeving waar duidelijke en open communicatie centraal staat.
- Je geniet een grondige introductieperiode en krijgt continue mogelijkheid tot bijleren via opleiding, coaching,...
- Een open, informele, no-nonsense cultuur met korte communicatielijnen.