



Vacature: Accountmanager(s) gezocht.

Regio: Antwerpen + Limburg + Luik

Regio : Henegouwen + Namen + Brabant + Brussel

Bedrijf: thyssenkrupp Plastics Belgium nv/sa

thyssenkrupp Plastics Belgium, gevestigd in Mechelen, is een toonaangevende verdeler van kunststof halffabricaten voor de bouw-, industrie- en reclamesector in België. Als officiële verdeler van sterke merken en producten, bieden wij totaaloplossingen op maat voor elk project.

Daarnaast zijn wij gespecialiseerd in de productie van hoogwaardige, op maat gemaakte eindproducten, zowel in kleine oplage als in grotere series. Deze service bieden we vanuit ons filiaal in Gent.

Om onze groei in de industrie- en reclamesector verder te versterken, zijn we op zoek naar een gedreven **Account Manager** met commerciële flair een ondernemersmentaliteit. Kennis van (industriële) kunststoffen is een pluspunt.



Jouw functie

Na een uitgebreide en persoonlijke onboarding maak je kennis met onze producten, interne werking (logistieke processen, SAP, offerteopmaak, opvolging, etc.) én ons team. Vervolgens ga je actief aan de slag in jouw regio.

Jouw takenpakket:

- Je wordt geleidelijk geïntroduceerd bij bestaande klanten in jouw regio.
- Je beantwoordt inkomende aanvragen en gaat daarna zelf actief op zoek naar nieuwe opportuniteiten.
- Je bouwt sterke relaties uit met zowel bestaande klanten als prospects. Je bent vaak op de baan, maar krijgt voldoende ruimte voor voorbereiding en opvolging.
- Je werkt nauw samen met je salesmanager en het interne team om offertes op te maken en projecten op te volgen.
- Je biedt professioneel advies en klantgerichte oplossingen, steeds met het oog op maximale klanttevredenheid én commerciële groei.
- Je rapporteert aan de Sales Manager en deelt markt-, klant- en productinformatie binnen het team.



Jouw profiel

- Je bent commercieel ingesteld en straalt enthousiasme uit.

- Je beschikt over een hogere opleiding en hebt een eerste ervaring in sales of accountmanagement.
 - Je hebt interesse in onze sectoren (industrie, bouw, reclame) en denkt mee met de klant. Kennis van industriële kunststoffen is een pluspunt.
 - Je bent een vlotte communicator, zowel schriftelijk als mondeling, en weet mensen te overtuigen.
 - Je werkt nauwkeurig en bent sterk in administratie en organisatie.
 - Je hebt een goede kennis van digitale tools – ervaring met SAP is een pluspunt.
 - Je spreekt vlot Nederlands en Frans. Kennis van Engels of Duits is een extra troef.
-

Wat bieden wij jou?

- Een boeiende functie met veel autonomie, verantwoordelijkheid en ruimte voor eigen initiatief.
 - Een degelijke opleiding over onze producten, processen en markt.
 - Werken in een stabiele internationale groep met een lokaal en familiaal karakter.
 - Een aantrekkelijk salarispakket met bonussysteem én extralegale voordelen:
 - Maaltijd- en ecocheques
 - Groeps- en hospitalisatieverzekering
 - Onkostenvergoeding
 - Laptop & GSM
 - Representatieve bedrijfswagen
 - 12 extra ADV-dagen
-

Geïnteresseerd?

Ben jij op zoek naar een afwisselende commerciële functie met impact? Solliciteer dan snel! Stuur je cv en motivatiebrief naar:

 **info.plastics.be@thyssenkrupp-materials.com**

Indien je profiel aansluit, nemen we binnen 10 dagen contact met je op voor een persoonlijk gesprek.

Meer weten?

 **www.thyssenkrupp-plastics.be**