

Saeysteel – Accountmanager Wallonië

Jouw uitdaging

Na een grondige opleidings- en inwerkperiode, waarin je onze business, producten en klanten goed leert kennen, fungeer je samen met Internal Sales als het persoonlijke aanspreekpunt voor klanten en prospecten in **Wallonië**.

- Je analyseert de **marktopportunities**, toepassingsmogelijkheden en afzetgebieden binnen jouw regio en werkt volgens het commercieel plan dat samen met de Sales Manager werd uitgewerkt.
- Je bent in de eerste plaats een **relatiebouwer**. Je onderhoudt en versterkt bestaande klantenrelaties en bouwt jouw klantenportefeuille verder uit. Daarnaast blijf je alert voor commerciële opportuniteiten en weet je ook eerdere klanten opnieuw te activeren.
- Je legt contacten op **verschillende niveaus**, van zaakvoerders en directieleden tot aankopers en productieverantwoordelijken.
- Door goed te luisteren en de behoeften van je klanten te analyseren, geef je **gefundeerd advies** over onze producten en toepassingen.
- Je registreert je bezoeken en relevante commerciële informatie in ons **CRM-systeem** en werkt nauw samen met Internal Sales.
- **Regelmatig** heb je **overleg** met de Sales Manager en je collega's op onze hoofdzetel in Heule en neem je deel aan de salesmeetings.

Wie ben jij?

- Je bent **commercieel ingesteld**, denkt snel en weet opportuniteiten om te zetten in concrete resultaten.
- Je bent een **dynamisch en communicatief** persoon. Je houdt ervan om onderweg te zijn en bouwt graag duurzame professionele relaties uit via kwaliteitsvolle klantencontacten in jouw regio.
- Dankzij je **analytische geest en luistervaardigheid** detecteer je snel de behoeften van klanten en bied je hen een gepaste oplossing.
- Je werkt zelfstandig en gestructureerd, weet de juiste prioriteiten te stellen en neemt **verantwoordelijkheid** voor de verdere uitbouw van jouw regio
- Naast je vermogen om zelfstandig te functioneren, werk je vlot samen met collega's van Internal Sales. **Openheid, collegialiteit en vertrouwen** zijn voor jou belangrijke waarden.
- Je communiceert vlot in het **Frans** en voelt je comfortabel in gesprekken met uiteenlopende contactpersonen, van zaakvoerders en directieleden tot aankopers en productieverantwoordelijken.
- Je hebt bij voorkeur enkele jaren ervaring binnen een **B2B-context** en bent een stevige gesprekspartner voor diverse contactniveaus. Ervaring in de metaalsector is een plus, maar geen vereiste.
- Je bent sterk vertrouwd met de regio **Wallonië**.

Wat mag jij van ons verwachten?

Bij SAEY kom je terecht in een bedrijf met een sterke marktpositie en ambitieuze toekomstplannen.

Wij bieden jou:

- Een **degelijke basisopleiding** inzake ons productassortiment, de workflow, ons ERP-systeem en de diverse toepassingsmogelijkheden.
- Een **autonome, veelzijdige en boeiende functie** waarbij je dagelijks in contact staat met klanten uit de metaalverwerkende industrie.
- De **verantwoordelijkheid** over een bestaande klantenportefeuille met **directe impact** op de verdere groei van SAEY in Wallonië.
- De **ondersteuning** van een sterk Internal Sales-team op commercieel en administratief vlak.
- Een **aantrekkelijk loonpakket** afgestemd op jouw ervaring en expertise.
- 12 ADV dagen bovenop jouw 20 wettelijke vakantiedagen
- Een aangename werksfeer met aandacht voor **collegialiteit, samenwerking en teamactiviteiten**.

<https://saesteel.com>