

## HKV

## Key Accountmanager i.o. (opvolgingstraject)

Locatie: Ochten

Dienstverband: Fulltime

Vacaturenummer: 26023

### Functie

Wil jij op termijn een van de belangrijkste klantportefeuilles van HKV overnemen? Bij HKV krijg je die kans. Niet als starter, maar als professional die al de eerste stappen in sales heeft gezet en bewust wil investeren in zijn of haar ontwikkeling richting Key Accountmanagement op het hoogste niveau. Je gaat intensief samenwerken met een van de meest ervaren Key Accountmanagers binnen HKV. Hij heeft in de afgelopen jaren een sterke positie opgebouwd in de markt en beheert een klantenportefeuille gebaseerd op vertrouwen, langdurige samenwerking en persoonlijk contact. Deze portefeuille – met enkele van de mooiste en meest diverse klanten van HKV – wordt de komende jaren overgedragen.

### **Om deze relaties duurzaam te borgen én verder uit te bouwen, ontstaat nu de rol van Key Accountmanager i.o.**

Dit is geen standaard salesfunctie, maar een gericht ontwikkeltraject. In deze functie vorm je een hecht duo met de Key Accountmanager. Waar hij of zij zich richt op het onderhouden en verdiepen van klantrelaties, zorg jij ervoor dat alles daarachter naadloos verloopt. Je neemt zelfstandig de operationele en commerciële achterkant voor je rekening, zodat klanten HKV ervaren zoals het bedoeld is: betrouwbaar, snel en van hoge kwaliteit. Je wordt stap voor stap klaargestoomd om op termijn zelf de volledige klantverantwoordelijkheid voor de portefeuille te dragen. In het begin ga je veel mee naar klantafspraken en na je inwerkperiode krijg je al snel verantwoordelijkheid over een eigen deel van de portefeuille.

### **Ben jij intrinsiek gemotiveerd en heb je een proactieve houding? Ontdek dan de vacature van Key Accountmanager i.o.!!**

### **Wat je gaat doen**

In deze rol werk je nauw samen met een ervaren Key Accountmanager en doorloop je een duidelijk traject richting zelfstandige klantverantwoordelijkheid. In de eerste fase ligt de focus op het ontzorgen in de dagelijkse praktijk: je coördineert en bewaakt orders, leveringen en klantafspraken, schakelt met interne afdelingen en leveranciers en leert tegelijkertijd de klanten, processen en

commerciële dynamiek van binnenuit kennen. Al snel ga je mee naar klantafspraken door heel Nederland en onderhoud je actief contact met klanten. Je pakt steeds meer verantwoordelijkheid binnen de portefeuille en groeit zichtbaar in je rol. Naarmate je verder bent in het traject, neem je geleidelijk delen van de klantenportefeuille over, word je steeds zelfstandiger in klantcontact en relatiebeheer en ontwikkel je je tot een volwaardige gesprekspartner. Uiteindelijk groei je door naar een rol waarin je volledig verantwoordelijk bent voor je eigen klantenbestand.

### **Wie je bent**

Je bent geen starter, maar iemand die al één of twee commerciële rollen heeft vervuld en bewust kiest voor een volgende stap met inhoud en perspectief. Je neemt eigenaarschap en zorgt dat zaken geregeld worden. Daarbij werk je gestructureerd en behoud je overzicht, ook wanneer het druk is. Je schakelt gemakkelijk met verschillende stakeholders en voelt je thuis in een nuchtere, directe werkomgeving waar duidelijkheid en verantwoordelijkheid centraal staan. Tegelijkertijd ben je ambitieus en bereid te investeren in je eigen ontwikkeling. Je hebt de drive om door te groeien naar een rol waarin je zelfstandig klanten beheert en relaties verder uitbouwt.

Van jouw opleiding en ervaring verwachten we:

- Enkele jaren ervaring in een commerciële rol.
- Affiniteit met de infrasector of een aanpalende branche.
- Kennis van Power BI en Hubspot is een pré.
- Bij voorkeur woonachtig in de omgeving van Ochten.
- Een rijbewijs B.

### **Wat wij jou bieden**

Als Key Accountmanager i.o. kun jij rekenen op:

- Een concreet en persoonlijk groeitraject richting Key Accountmanager.
- De kans om een van de belangrijkste en meest diverse klantportefeuilles van HKV over te nemen.
- Een laagdrempelige en informele sfeer binnen een jong, energiek team verspreid over Ochten, Tilburg en Vlaardingen.
- Een organisatie waar jouw inbreng wordt gewaardeerd en er volop ruimte is om creatief bij te dragen aan het gezamenlijke succes.
- Diverse bedrijfsuitjes en sportieve activiteiten.
- Een uitstekend salaris op basis van jouw ervaring met daarbij o.a. 27 vakantiedagen, pensioenopbouw en een provisieregeling.

### **Maak kennis met het bedrijf**

Sinds 1975 is HKV uitgegroeid van een familiebedrijf tot een organisatie die inmiddels drie generaties verder is in haar ontwikkeling. De sterke familiecultuur vormt nog altijd het fundament van het bedrijf en is zichtbaar in de manier van (samen)werken.

Vandaag de dag opereert HKV als groothandel gespecialiseerd in bedrijfskleding, persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM), gereedschappen, wegbebakening en reclame & sign. Betrokkenheid en flexibiliteit vormen daarbij de kern van de werkwijze, met een sterke focus op duurzame relaties, zowel intern binnen het team als extern met klanten.

### **Interesse?**

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie hier contact opnemen met Jelle Brok. Dit kan zowel telefonisch +31 (0)6 428 893 45 als per mail [jelle.brok@why-search.nl](mailto:jelle.brok@why-search.nl).