

## Key Account Manager / Client Engagement Manager

### Dredging

**Branche: maakindustrie**

**Locatie: Gelderland**

#### Jouw Profiel

- Kennis van baggeren en/of aanverwante branches
- Ervaring in/bij de overheid en/of publieke sector
- Type sales: netwerker, verbinder, connector, teambuilder in- en extern
- Focus op win-win deals en lange termijn
- Ervaring met (Europese) aanbestedingen
- Goed in het smeden van partnerships
- Omgevingssensitief | Commercieel gedreven | Klant staat op 1 | realisatiekracht | team player | Enthousiast -> krijgt mensen mee

Als Key Account Manager ben je verantwoordelijk voor het commercieel uitbouwen van de bagger en watermanagement propositie met een belangrijke focus op het binnen halen van overheidscontracten en deals van publieke instanties.

Je bent een team player pur sang. Samen met de tenderdesk, omgeving managers, technische collega's. spot je al ruim voor tijd de opportuniteiten en kwalificeert deze. Je kijkt daarbij niet alleen intern maar ook extern met welke partners je samen kan optrekken.

Je rapporteert aan de sales manager, al is rapporteren hier misschien een beetje zwaar aangezet. De organisatie kenmerkt zich door een informele structuur. Wekelijks zit je (virtueel of face-to-face) kort met je collega's en de directeur dredging om de gang van zaken te bespreken.

Je denkt in kansen, analyseert en reageert snel. Je ingraven in een organisatie, de vraag achter de vraag herleiden en samen met een team projecten realiseren die de klantverwachting overtreffen is je passie. Je weet mensen zowel intern als extern te enthousiasmeren.

En je hebt een goed gevoel wat er leeft in de samenleving en kan dit vertalen naar bagger en watermanagement projecten.



## Wat breng je mee

- Je bent gewend aan het op zetten van een strategisch sales plan, inclusief het initiëren van een marketing-, en customer engagement plan
- Je bent bekend binnen de branche en kent het speelveld van aanbieders op het gebied van baggeren, bagger materieel en watermanagement
- Je bent in je element als sales, als je zowel bestaande klanten kan uitbouwen, nieuwe strategische allianties kan aangaan alsook nieuwe opportunity's kan en mag spotten en daarbij buiten de gebaande paden kan treden
- Je wordt door de klant gezien als Trusted Advisor
- Je bent een echte team player; je weet anderen te motiveren en te stimuleren om de beste input te leveren, je houdt hen betrokken gedurende het hele project en evalueert en viert met hen de gunning
- Je neemt op een natuurlijke wijze de lead en treedt indien gewenst op als opinion leader/boegbeeld van de organisatie
- Je bent zeer servicegericht en streeft een hoge mate van klanttevredenheid na. Bij incidenten draag je zorg voor het direct en effectief oplossen daarvan

## Competenties

- Natuurlijke focus op accountmanagement | realisatiekracht | zelf startend vermogen | klant- en kwaliteit gericht | Enthousiast –neemt de lead en kan mensen zowel intern als extern meekrijgen- | ambitieus | strategisch | effectief | gun effect| team player | initiator | zelfreflectie | no nonsens |
- Je hebt een voorkeur voor een organisatie waar je samen aan het roer staat. Waar geen sprake is van opgetrokken muren en veel ruimte is voor initiatief.

## YVY | advice search match

*Bij YVY | advice search match gaat het om jou. YVY is jouw carrière coach. Jij bent uniek. Jij bent niet in een hokje te plaatsen. Je wilt een serieuze sparring partner voor jouw carrière. Je bent ambitieus, hoog opgeleid en bezit een gezonde dosis zelfreflectie. Je vindt het belangrijk dat het bedrijf waar jij voor werkt jouw visie en opvattingen deelt.*

### Meer informatie

Yvette van der Vliet 06 551 84 064      [yvette@yvy.nl](mailto:yvette@yvy.nl)