



Account Manager Dredging Overheid

Netwerken | Samenwerken | Verbinden | Realiseren

- HBO/WO werk- en denkniveau
- Kennis van baggeren en/of aanverwante branches
- Type sales: dealmaker, netwerker met inhoud, verbinder, connector
- Focus op win-win deals en lange termijn; goed in het smeden van partnerships
- Een stevig netwerk bij de overheid en/of publieke sector
- Ervaring met verschillende aanbestedingsvormen is een pré
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal, zowel mondeling als op schrift
- Commercieel gedreven | Realisatiekracht | Team player | Enthousiast | Ambitieuw | Netwerker | Ondernemend | Klant- en service gericht

Jouw Profiel

Als Account Manager ben je verantwoordelijk voor het commercieel uitbouwen van de overheid gerelateerde bagger- en watermanagement propositie in Nederland. De focus ligt op het binnen halen van overheidscontracten en opdrachten van publieke instanties, zoals waterschappen, provincies, gemeenten en havenbedrijven.

Je bent een team player pur sang en hebt een actief netwerk in deze branche. Jij spot al ruim voor de inschrijvingstermijn de opportuniteiten en kwalificeert deze. Met je collega's van de tenderdesk, omgevingsmanagement, innovatie, project management en techniek werk je deze opportuniteiten uit tot een propositie. Je kijkt daarbij niet alleen intern, maar ook extern met welke partners je samen kan optrekken. Je rapporteert aan directeur Dredging.

De organisatie kenmerkt zich door een informele structuur. Wekelijks zit je (virtueel of face-to-face) kort met je collega's van het salesteam en de directeur Dredging om de gang van zaken te bespreken.



Duurzaamheid staat hoog op de agenda

Als Account/Client Manager onderschrijf je dit en draag je graag bij aan het schoner, veiliger en bruikbaar maken van het waterlandschap van Nederland.

Je bent van nature geïnteresseerd in duurzaamheid, volgt de ontwikkelingen en innovaties op dit gebied, hebt een goed gevoel over wat er leeft in de samenleving, hebt een bijbehorend netwerk en weet dit alles te vertalen naar de propositie van onze opdrachtgever. Dit vormt de rode draad in jouw salesplan.

- Je bent in je element als je nieuwe opportunity's kan spotten en ontwikkelen
- Je weet je netwerk actief in te zetten om kansen te creëren
- 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 woonplaats is bij voorkeur 1 uur rijden vanaf Cuijk

Onze opdrachtgever (75 medewerkers) is van oudsher een familiebedrijf en kent 2 hoofdactiviteiten, baggeren en gebiedsontwikkeling door middel van bouwgrondstoffenwinning.

De divisie **Dredging** biedt naast het reguliere hydraulische baggerwerk, specifieke oplossingen voor slibontwatering en de duurzame verwerking hiervan. Daarnaast is zij ook gespecialiseerd in het hydraulisch grondtransport in middel- en grootschalige zand- en grindwinning-projecten en biedt zij ook tal van hulpmaterieel aan, bijvoorbeeld onderlossers, slijtbakken en transportbakken.

Dredging onderscheidt zich niet alleen in oplossingen en materieel. Denk daarbij bijvoorbeeld aan het brede scala van wendbaar materieel dat ook inzetbaar is op locaties waar de ruimte beperkt is, de methoden van baggeren (zuigen), maar ook als innovatieve duurzame speler. De afgelopen jaren is volop ingezet op duurzaamheid en het verminderen van de CO2 uitstoot. Zo heeft Smals Dredging onlangs een nieuwe elektrische zuiger in de vaart genomen en is zij een samenwerking aan gegaan met een leverancier van duurzame biobrandstof.



Bij alle projecten kent men een hoofdrol toe aan het beschermen en verbeteren van de leefomgeving. Samenspraak staat hierbij centraal, niet alleen met de overheidsinstanties, maar ook met milieuorganisaties, landinrichters et cetera.

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