

# Key Account Manager

**Regio: Vlaams-Brabant, Heverlee**



## Intro

Bij **Autovation** kan elke professionele handelaar terecht voor de aankoop van multi-brand wagens aan scherpe prijzen. Met meer dan 15 jaar in de Automotive wereld richt Autovation zich op de essentie van deze business: een betrouwbare, solvabele en innoverende partner zijn voor zowel klant als leverancier.

## Functie informatie

- Als Key Account Manager ben jij het belangrijkste aanspreekpunt voor onze klanten.
- Klanten worden professioneel onthaald.
- Je biedt de klant een premium beleving aan!
- Na een doorgedreven opleiding volg je je eigen klantenportefeuille op.
- Je doet telefonische prospectie om je klantenportefeuille aan te vullen.
- Je zorgt voor een correcte afwerking in je administratie.  
(Concreet: proforma's opstellen, opvolgen betalingen en leveringen, verkoopdossiers vervolledigen,...)

## Jouw profiel

- Je hebt minimum een eerste Sales-ervaring van 2 jaar achter de rug binnen Automotive.
- Als persoon ben je dynamisch, resultaatgericht en sterk commercieel ingesteld.
- Je talenkennis Nederlands, Frans, Engels en Duits zijn perfect. Andere talen zijn een groot pluspunt.
- "Klant is koning" is jouw lijfspreuk.
- Je bent enthousiast en sociaal.
- Je bent een verkoper met een sterk empathisch niveau die klanten weet te overtuigen.
- Je kan zelfstandig en nauwkeurig werken.
- Je hebt een Bachelor-denkniveau.

## Ons aanbod

- Voltijdse functie in een fijne werkomgeving.
- Een doorgedreven opleiding.
- Een marktconform en aantrekkelijk salarispakket.
- Je komt terecht in een klein gedreven team.
- Ideale ligging vlakbij E40 afrit Haasrode.

## Enthousiast?

Is dit een job voor jou? Bel, mail of schrijf ons:

### **Autovation bvba**

Alice Vanhoof

Evenementenlaan 9 bus 1

3001 Heverlee

[alice@autovation.be](mailto:alice@autovation.be)

016 91 00 21