

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 20 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.

Functieomschrijving

- Als Key Account Manager ben jij verantwoordelijk voor de B2B verkoop van wagens.
- Je doet continue aan marktonderzoek en prospectie.
- Je staat in voor het opvolgen van je verkopen van A tot Z.
- Je zorgt voor een correcte afwerking in je administratie.
- Je bezoekt je verschillende klanten om de zakenrelatie te verbeteren.

Jouw profiel

- Je hebt een bachelor diploma op zak in een economische richting.
- Commerciële B2B ervaring is een plus.
- Je hebt interesse in de automotive sector.
- Je hebt een sterke klantgerichtheid en bent een uitstekend onderhandelaar.
- Als persoon ben je dynamisch, resultaatgericht en sterk commercieel ingesteld.
- Je talenkennis Nederlands, Frans en Engels zijn perfect. Andere talen zijn een groot pluspunt.
- Je bent enthousiast en sociaal.
- Je bent bereid om af en toe korte reizen te maken.

Ons aanbod

- Voltijdse functie in een fijne werkomgeving.
- Je krijgt een doorgedreven opleiding.
- 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 bv

Alice Vanhoof

Evenementenlaan 9 bus 1

3001 Heverlee

alice@autovation.be