



Key Account Manager STACI

BRUSSELS

External Description

Key Account Manager STACI

Doel

Staci Belgium, deel van de bpostgroup, is de specialist op het gebied van Marketing Logistics & Field Service. Wij bieden een innovatieve, efficiënte en op maat gemaakte logistieke en distributieoplossingen aan, voor zowel B2B, B2C, D2C als E-commerce. Ons werkgebied is de gehele Benelux voor grote merken zoals Coca-Cola, AB Inbev, Suntory-Schweppes, D'Ieteren, BMW en Johnson & Johnson.

Ter versterking van ons Sales Team gaan we op zoek naar een gemotiveerde en gedreven **Key Account Manager**. Ben jij een veelzijdig en flexibel ingesteld organisatietalent met enkel oog op klantentevredenheid? Dan zijn wij op zoek naar jou!

Over de functie

Als Key Account Manager heb je een uitdagende functie. Zo lever je een belangrijke bijdrage aan de verdere groei van onze klanten en organisatie. Hierbij draait alles om het meedenken met onze klanten, service verlenen en optimalisatie van onze dienstverlening.

- Je onderhoudt de huidige klantrelaties en bouwt deze verder uit.
- Je behandelt, samen met het customer service team de klantaanvragen.
- Je analyseert op regelmatige basis de geleverde service aan jouw klanten op basis van KPI's en je detecteert mogelijke verbeterpunten en opportuniteiten waarbij zowel de klant als Staci Belgium op lange termijn, baat bij hebben. Deze resultaten presenteer en bespreek je 1 op 1 met jouw klanten tijdens business reviews.
- De resultaten, actiepunten, uitkomsten van klantenvergaderingen,... documenteer je en bespreek je uitvoerig met het customer service team, voor verder opvolging.
- Je bewaakt de vooropgestelde budgetten.
- Je werkt offertes uit voor nieuwe aanvragen van bestaande klanten en prospecten.

- Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Director.

Wij vragen

- Passie voor logistiek en klantenservice met een grote commerciële feeling
- Goede kennis van het Nederlands, Frans en Engels
- Voltijdse beschikbaarheid
- Ervaring in een sales buitendienstfunctie
- Logistieke ervaring is een voordeel
- Stressbestendigheid, doelgerichtheid, pro activiteit
- Goed ontwikkeld analytisch vermogen
- Bereidheid om te pendelen tussen onze 2 sites te Boom en Beveren

Wij bieden

- Een uitdagende baan met ontwikkelingsmogelijkheden
- De kans om mee te groeien met een flink groeiend bedrijf
- Veel vrijheid voor ontwikkeling in je functie en binnen de Staci Group
- Happy Culture
- Een goede opleiding "on the job"
- Een marktconforme verloning, aangevuld met extralegale voordelen (bedrijfswagen, Smartphone, hospitalisatieverzekering, sectorale groepsverzekering en elektronische maaltijdcheques)
- Flexibel werkregime
- 39/37u weekregime met max 12 betaalde ADV dagen op jaarbasis

Ben jij een echte initiatiefnemer? Ben je stressbestendig, veelzijdig en een echt organisatietalent?
Beschik je over goede commerciële vaardigheden en kan jij vlot schakelen ?

Grijp dan nu je kans en solliciteer, misschien word jij onze nieuwe topper!