



Key Account Manager

Ref:

ICTRA KAM-NL

Type contract

Voltijds, onbeperkte duur

Functie

Beheren van relaties met Key Accounts voor het gehele aanbod van producten en diensten teneinde klantgerichte oplossingen te kunnen aanbieden en de vooraf gestelde omzettafels/businessdoelstellingen te realiseren binnen eigen sector/klantenportefeuille.

Verantwoordelijkheden

- Als analist, bepaal je de te volgen strategie met betrekking tot de klantenportefeuille teneinde klantencontacten richting te geven
 - Opstellen van een commercieel actieplan hoe toegewezen omzet zal gerealiseerd worden om invulling te geven aan vastgelegde jaartargets
 - Opstellen van een accountplan per Key Account
 - Verschaffen van de nodige informatie om een accurate forecast te kunnen maken, schatten van potentieel binnen eigen klantenportefeuille
- Als netwerker/partner, initieer je onderhouden en diep je klantencontacten uit teneinde diens ICT strategie te beïnvloeden en tot offerte aanvragen te komen :
 - Uitbouwen van relaties met de relevante actoren /stakeholders bij de toegewezen klanten
 - Ontwikkelen van de nodige netwerken op verschillende niveaus bij de klant
 - Opbouwen van een hecht partnership met de klant; zich op de hoogte brengen van ontwikkelingen en business van de klant
 - Deelname aan netwerkactiviteiten/beurzen, ontwikkelen van klantactiviteiten
- Als Presales, ontwikkel je van de vraag van de klant om tot een concrete offerte aanvraag te komen :
 - Proactief creëren van innovatieve en alternatieve klantvoorstellen
 - Uitwerken van de oplossingen voorgesteld aan de klant in samenwerking met de experts over de haalbaarheid, termijn, SLA's..
 - Voorzien van de klant in een eerste kostenraming van de oplossing geholpen door de experts
 - Verdedigen en voorstellen van de klantvraag op het Bid NO Bid comité
 - Laten opmaken van de klantofferte door de bid manager
- Als negociator, onderhandel je van de offerte om de opdracht binnen te halen :
 - Houden van contractbesprekingen en negotiëren met de klant, maken van afspraken over service levels, zich laten bijstaan indien opportuun door experts en PL
 - Onderhandelen van jaarlijkse contracten, negotiëren indexatie, opnieuw negotiëren van verlieslatende onderdelen binnen de jaarcontracten met de bedoeling aflopende contracten te verlengen en/of te optimaliseren (marge, voorwaarden, betalingscondities, dienstverlening)

Rue des Deux Gares 82
Tweestationsstraat 82
B-1070 Bruxelles | Brussel

www.syntigo.com

T +32 (0)2 525 19 00
F +32 (0)2 525 19 99
TVA | BTW BE 0476.975.427
RPM | RPR Bruxelles | Brussel
ING 310-1658627-13



- Als administrator, proactief rapporteer je en volg je het salesproces op in het CRM systeem :
 - Up to date houden en aanvullen van klantgegevens in CRM systeem
 - Weergeven van de evolutie in eigen sector aan de hand van vooraf bepaalde kengetallen (aantal nieuwe klanten, omzet volgens budget per toegewezen klant, sectoromzet, klanttevredenheid, bezoeken bestaande/nieuwe klanten)
- Als beheerder, bewaak je van de implementatie van de contractafspraken met de klant:
 - In een kickoff meeting, communiceren van klantvereisten en plannen
 - Ervoor zorg dragen dat de contractafspraken worden geïmplementeerd in de eigen organisatie en bij de klant (dragen van eindverantwoordelijkheid)
 - Organiseren van kickoff meeting, communiceren van de klantafspraken in het betrokken operationele team, duidelijk maken van de deliverables, voorzien van mogelijke knelpunten en zich op de hoogte houden betreffende de voortgang van de interne afhandeling van de klantvraag/oplossing
 - Bijsturen waar nodig, informeren van de klant over de stand van zaken
 - Erover waken dat afspraken met betrekking tot SLA's worden nagekomen
 - Zorg dragen voor de correcte afhandeling van klantvragen/klachten
 - Nemen van initiatieven die kunnen leiden tot verbeteringen of aanpassingen van de dienstverlening en de aangeboden oplossingen, delen van best practices en actief bijdragen tot de ontwikkeling van nieuwe denkpostes
- Als kennisbeheerder, de eigen technische kennis verder ontwikkelen, actualiseren teneinde expertise te ontwikkelen:
 - Actualiseren van de kennis over de business van de klant
 - Deelnemen aan relevante interne en externe opleidingen en studie dagen

Competenties

Technisch

- Informatica-toepassingen
 - MS-Office (Powerpoint, Excel, Word)
 - MS-Project of een andere applicatie inzake projectbeheer
 - SAP
- Andere
 - Budgetbeheer

Algemeen

- Moedertaal (Nederlands of Frans) en goede kennis van de tweede nationale taal
- Klantgericht zijn
- Resultaatgericht zijn
- Marktgericht zijn
- Omgaan met verandering
- Problemen kunnen analyseren
- Strategisch denken
- Goede mondeling en schriftelijke kunnen communiceren
- Samenwerken en kennis delen
- Andere kunnen overtuigen
- Onderhandelen
- Relatienetwerken opbouwen en onderhouden
- Stressbestendig zijn



Wij bieden

- De mogelijkheid om te werken in een gezond bedrijf dat garant staat voor innovatieve en hoge performanties
- Reële doorgroeimogelijkheden
- Een aantrekkelijk salarispakket, aangevuld met extralegale voordelen (drie verzekeringen, maaltijdcheques, ...)
- Een gemakkelijke bereikbaarheid (vlakbij het treinstation Brussel-Zuid)

Interesse ?

Stuur uw sollicitatie met uitgebreid CV naar:

Syntigo HR

Ring Station

Cynthia Priau

Tweestationsstraat, 82 - B 1070 Brussel

Per e-mail naar jobs@syntigo.com

Bekijk ook onze andere vacatures op www.syntigo.com