

Senior Key Account Manager Automotive

Plaats / Provincie: [Almere / Flevoland](#)

Branche / Niveau: [Techniek / Mbo](#)

Aantal uren / Dienstverband: [40 uur / Full time](#)

Vacature referentie: [69409-C](#)

Bedrijfsomschrijving

Jouw nieuwe werkgever is een internationaal actieve organisatie binnen de automotive sector waar samenwerking, vertrouwen en ondernemerschap centraal staan. Ondanks de internationale omvang hangt er een informele sfeer waarin collega's elkaar kennen en graag voor elkaar klaarstaan.

Je komt terecht in een commercieel team van twaalf collega's die sterk op elkaar zijn ingespeeld. De cultuur is open, betrokken en resultaatgericht. Er worden duidelijke verwachtingen uitgesproken, maar je krijgt tegelijkertijd veel vrijheid om jouw eigen verantwoordelijkheid te pakken. Hier krijg je de ruimte om impact te maken en jezelf verder te ontwikkelen als Senior Key Account Manager Automotive.

Functieomschrijving

Als Senior Key Account Manager Automotive word jij verantwoordelijk voor de Duitse, Oostenrijkse en Zwitserse markt. Jij bent hét aanspreekpunt voor jouw klanten en weet als geen ander hoe je sterke relaties opbouwt, onderhoudt en verder ontwikkelt.

Je bent dagelijks in gesprek met klanten, signaleert kansen in de markt en weet deze om te zetten naar concrete resultaten. Dankzij jouw ervaring binnen de automotive branche begrijp je de uitdagingen van jouw klanten en kun je hen op professioneel niveau adviseren.

Naast jouw commerciële verantwoordelijkheid krijg je de kans om een belangrijke rol te spelen binnen het team. De huidige Senior Key Account Manager Automotive werkt de komende jaren toe naar zijn pensioen, waardoor er ruimte ontstaat voor iemand die klaar is om meer verantwoordelijkheid te nemen. Heb jij de ambitie om op termijn collega's te begeleiden en richting te geven? Dan ligt hier een prachtige kans.

Jouw werkzaamheden bestaan onder andere uit:

- Het beheren en verder uitbouwen van klantrelaties binnen Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland;
- Het signaleren van commerciële kansen en het realiseren van groei;
- Het voeren van onderhandelingen en maken van prijs- en contractafspraken;
- Het opstellen en opvolgen van offertes;
- Het adviseren van klanten over producten, diensten en ontwikkelingen binnen de markt;
- Het samenwerken met interne afdelingen om klantwensen succesvol te realiseren;
- Het bijdragen aan verdere structuur, samenwerking en groei binnen het commerciële team.

Functie-eisen

Jij bent een Senior Key Account Manager Automotive die commercieel sterk is, makkelijk verbinding maakt en van nature leiderschap laat zien.

Daarnaast beschik je over:

- Aantoonbare ervaring als Senior Key Account Manager, Key Account Manager, Account Manager of vergelijkbaar;
- Ervaring binnen de automotive branche;
- Uitstekende beheersing van de Duitse, Nederlandse en Engelse taal;
- Ervaring met relatiebeheer, onderhandelingen en commerciële groei;
- Ambitie om op termijn meer verantwoordelijkheid te dragen binnen een team;
- Het vermogen om mensen te verbinden en structuur aan te brengen;
- Rijbewijs B.

Arbeidsvoorwaarden

Als Senior Key Account Manager Automotive kun jij rekenen op uitstekende arbeidsvoorwaarden:

- Een bruto maandsalaris tussen € 6.000 en € 6.500 op basis van 40 uur;
- Je treedt meteen in dienst, het betreft een functie o.b.v. werving en selectie;
- Een aantrekkelijke bonus- of provisieregeling;
- 27 vakantiedagen;
- Een goede pensioenregeling;
- Volop mogelijkheden om jezelf verder te ontwikkelen;
- Iedere maand een gezellige vrijdagmiddagborrel met collega's;
- Regelmatig personeelsfeesten en teamactiviteiten;
- Eén keer per jaar een gezamenlijk weekend weg met de hele vestiging;

Sollicitatieprocedure

Zie jij jezelf al aan de slag gaan als Senior Key Account Manager Automotive binnen deze internationale automotieve omgeving? Solliciteer vandaag nog via onze website. Wij maken graag kennis met je en vertellen je meer over deze mooie uitdaging.

Stap 1. Solliciteer op deze baan via de sollicitatieknop.

Stap 2. Wij bellen je voor een telefonische kennismaking.

Stap 3. Wij plannen een persoonlijke kennismaking in bij FlevoDirect.

Stap 4. Wij stellen je voor aan je nieuwe werkgever en je gaat hier op gesprek.

Stap 5. Je krijgt de baan aangeboden en kan aan de slag!

[Nog niet "klaar" om te solliciteren en wil je nog iets weten?](#)

Geen probleem! Bel ons op T: 0320 74 88 00 of stel je vraag via WhatsApp T: 085 - 065 99 35.