

# Vanheede Environment Group – Account Manager

## Op zoek naar een Account Manager

Bij Vanheede Environment Group zetten we dagelijks in op een duurzamere toekomst door afval maximaal te valoriseren en te recyclen. We werken voor een brede waaier aan bedrijven en sectoren en zoeken voortdurend naar de beste oplossingen voor hun afvalstromen. Om onze klanten verder te ondersteunen én onze commerciële groei te versterken, zijn we op zoek naar een Accountmanager Upper Market.

Als Accountmanager bouw je duurzame relaties uit met grote, strategische klanten en ga je tegelijk actief op zoek naar nieuwe opportuniteiten. Je verdiept je in hun activiteiten en uitdagingen en denkt mee over oplossingen op maat rond afval, recyclage en dienstverlening. Je combineert relatiebeheer met business development en werkt daarbij nauw samen met onze interne experts en commerciële teams.

## Jouw uitdaging?

We zoeken een **Accountmanager** die graag verantwoordelijkheid neemt over het volledige commerciële traject. Je combineert farming en hunting en krijgt de vrijheid om zelf je agenda en commerciële activiteiten te organiseren.

- Je beheert en ontwikkelt een **portefeuille van grote, strategische klanten**.
- Je bouwt duurzame relaties uit en bent het commerciële aanspreekpunt voor verschillende stakeholders binnen de klantorganisatie.
- Je gaat actief op zoek naar nieuwe klanten en commerciële opportuniteiten.
- Je brengt klantnoden en uitdagingen in kaart en werkt mee aan oplossingen op maat.
- Je bereidt offertes, commerciële dossiers en tenders voor en volgt deze van A tot Z op.
- Je werkt nauw samen met onze internal sales en collega's binnen logistiek, transport en andere expertisedomeinen.

Je werkt voor klanten over heel België. Daarbij krijg je te maken met uiteenlopende sectoren en complexe dossiers. Geen dag is dus helemaal hetzelfde.

## Wat verwachten we van jou?

- Je hebt minstens **5 jaar ervaring** in dienstverkoop, consultative sales of een vergelijkbare commerciële buitendienstfunctie.
- Je hebt ervaring met complexe **B2B-dossiers** en langere verkooptrajecten.
- Je krijgt energie van **hunten**, maar weet ook bestaande **klantenrelaties verder uit te bouwen**.
- Je bent communicatief sterk, assertief en neemt graag initiatief.
- Je bent zelfstandig en voldoende matuur om met verschillende stakeholders binnen grote organisaties te schakelen.
- Je bent nieuwsgierig en leert snel. Ervaring in de afval- of recyclagesector is mooi meegenomen, maar geen must.
- Je spreekt vlot **Nederlands, Frans en Engels**.

- Je bent bereid om je **nationaal** te verplaatsen.

## Waarom kiezen voor ons?

Je krijgt de kans om mee te bouwen aan de verdere commerciële groei van Vanheede, binnen een financieel gezonde organisatie met een sterke positie in de markt en een duidelijke ambitie voor de toekomst.

- Je krijgt **verantwoordelijkheid en autonomie** over een portefeuille van grote, strategische klanten en de ruimte om zelf nieuwe commerciële opportuniteiten te creëren.
- Je komt terecht in een **ervaren en stabiel commercieel team** waar samenwerking, kennisdeling en een sterke klantenfocus centraal staan.
- Ruimte om je commerciële expertise verder uit te bouwen, bij te leren en jezelf te ontwikkelen binnen een grote organisatie die volop inzet op **groei, duurzaamheid en innovatie**.
- Een mooi **salarispakket passend bij je achtergrond en de verantwoordelijkheid van de functie** is de kroon op het werk. Daarbovenop krijg je een bedrijfswagen met laad- en tankkaart, hybride werkmogelijkheden, flexibele werkuren en een uitgebreid pakket extralegale voordelen. De leuke collega's krijg je er gratis bij.

**Klaar om bij ons aan de slag te gaan in een uitdagende en afwisselende commerciële functie?** Solliciteer vandaag nog en bouw mee aan de verdere groei van Vanheede!

<http://www.vanheede.com>