



Key Account Manager Regio Antwerpen

ABC Recruitment is gespecialiseerd in het verbinden van commerciële en technologische profielen met duurzame carrièremogelijkheden. Dankzij onze doorgedreven marktkennis en persoonlijke aanpak begeleiden wij professionals naar impactvolle functies binnen sterke organisaties.

Voor een toonaangevende speler binnen de technologische zorgsector zoeken wij een **Key Account Manager** die strategische klantenrelaties verder wil uitbouwen en verdiepen.

Over de organisatie

Onze klant is een gevestigde en financieel stabiele ICT-integrator actief binnen de Belgische gezondheidszorg. Met een sterke reputatie in hoogwaardige communicatiesystemen en netwerkoplossingen ondersteunen zij zorginstellingen bij hun digitale transformatie.

De bedrijfscultuur is professioneel maar mensgericht: korte beslissingslijnen, ondernemerschap en een duidelijke focus op kwaliteit en lange termijnrelaties.

De rol

Als **Key Account Manager** ben je verantwoordelijk voor het beheren, uitbouwen en strategisch ontwikkelen van een portefeuille van bestaande klanten en prospecten binnen de zorgsector.

Je verkoopt geen standaardproducten, maar werkt oplossingsgericht. Je analyseert de noden van zorginstellingen, vertaalt deze naar geïntegreerde technologische oplossingen en begeleidt klanten in hun langetermijnkeuzes.

Je beweegt je vlot op verschillende niveaus: van operationele verantwoordelijken tot directie en aankoopdiensten.

Jouw verantwoordelijkheden

- Beheren en strategisch uitbouwen van bestaande key accounts
- Ontwikkelen van langetermijnrelaties binnen zorginstellingen

Key Account Manager **Regio Antwerpen**

- Identificeren van cross- en upsell-opportunities
- Opstellen en opvolgen van commerciële voorstellen en aanbestedingen
- Adviseren op basis van een oplossingsgericht verkoopmodel
- Actieve marktprospectie binnen jouw regio
- Deelnemen aan netwerkevents en vakbeurzen
- Terugkoppelen van marktinzichten naar interne teams (productontwikkeling, R&D, operations)

Wie ben jij?

- Bachelor of master (technisch of commercieel), of gelijkwaardig door ervaring
- Minstens 3 jaar ervaring in complexe B2B-verkoop
- Ervaring met langere salescycli en verschillende beslissingsniveaus
- Affiniteit met technologie (ICT, infrastructuur, communicatiesystemen...)
- Kennis van de zorgsector of ervaring met openbare aanbestedingen is een sterke troef
- Sterk in relatiebeheer, overtuigingskracht en consultatieve verkoop
- Vlot Nederlands en professioneel Frans

Wat mag je verwachten?

- Vast contract binnen een stabiele en groeiende organisatie
- Competitief vast salaris
- Aantrekkelijke variabele vergoeding op basis van doelstellingen
- Netto onkostenvergoeding
- Bedrijfswagen met laad- of tankkaart
- Laptop en smartphone
- 26 verlofdagen + extra anciënniteitsdagen
- Opleidingen, trainingen en certificeringsmogelijkheden
- De kans om een sleutelrol te spelen in een toekomstgerichte en maatschappelijk relevante sector

Interesse?

Bezorg jouw CV via **info@abc-recruitment.be** met vermelding van de functietitel.