

Key Accountmanager High Tech Machining

Commercieel en organisatorisch talent met focus op new business en relatiebeheer

Almelo, 40 uur

Functieprofiel

Als **Key Accountmanager** binnen **Bouman Industries** ben je verantwoordelijk voor het beheren en uitbreiden van het relatiebestand binnen de divisie High Tech Machining and Advanced Systems. Vanuit commerciële drive, gedegen technische kennis en gevoel voor de klant, lever je een essentiële bijdrage aan de commerciële resultaten en groei van de onderneming.

Bouman High Tech Machining is toeleverancier van complexe delen en assemblies. De onderneming is gespecialiseerd in het verspanen van complexe componenten in kleine en middelgrote series gedurende 24 uur per dag. Doordat de afdelingen 'high tech machining', 'engineering' en 'systems' zich onder één dak bevinden, is het mogelijk om veel processen kort na elkaar te laten plaatsvinden.

Met jouw technische achtergrond in combinatie met kennis van verspaningstechnieken begeleid je trajecten vanaf de aanvraag tot en met de after sales. Je maakt de juiste calculaties en biedt klanten passende offertes aan, dit in nauwe samenwerking met het projectteam. Daarbij ben je gericht op het behalen van concrete resultaten en verlies je de lange termijn samenwerking niet uit het oog.

Verantwoordelijkheden

- Uitbreiden en onderhouden van het relatiebestand middels relatiebeheer en new business
- Ontwikkelen, vastleggen en uitvoeren van het commerciële plan
- Realiseren van de commerciële doelstellingen zodanig dat het bedrijfsresultaat wordt verbeterd en de winst gemaximaliseerd
- Acteren als strategisch partner voor (potentiële) klanten door het geven van inhoudelijk advies
- Uitwerken en opvolgen van offertes
- Bezoeken van externe projecten
- Eerste aanspreekpunt voor opdrachtgevers met betrekking tot inhoudelijke vragen over de projecten
- Bijdragen aan de professionalisering van zowel de interne als externe organisatie
- Verzorgen van de aftersales
- Direct rapporterend aan de Manager Sales

Deze functie is uitermate geschikt voor een technisch ingestelde Key Accountmanager met commerciële focus die toe is aan een tweede of derde stap in zijn of haar carrière. De organisatie heeft de ambitie om zich de komende jaren verder te ontwikkelen. Dit biedt jou de mogelijkheid om met de organisatie mee te groeien.

Wij vragen

- HBO werk- en denkniveau, bij voorkeur richting Werktuigbouwkunde, Technische Bedrijfskunde of soortgelijk

- Kennis en ervaring met diverse verspaningstechnieken en bewerkingsprocessen
- Commerciële instelling met focus op acquisitie, new business en relatiebeheer
- Iemand die proactief acteert en daarbij denkt in mogelijkheden en oplossingen
- Klantgerichtheid met daarbij het bedrijfsbelang voor ogen houdend
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift
- Beheersing van de Duitse taal is een pré
- Verder ben je: commercieel, ambitieus, resultaatgericht, creatief, doortastend, zelfstandig en teamgericht

Bedrijfsomschrijving

Bouman Industries is opgericht in 1950 en toeleverancier voor de hoogtechnologische maakindustrie. Al zeventig jaar lang specialiseert Bouman zich in innovatieve machinebouw. Deze ervaring zet men in binnen verschillende sectoren; van pharma tot offshore en van luchtvaart tot de voedingsmiddelenindustrie. Binnen Bouman Industries zij honderdvijftig medewerkers werkzaam, verdeeld over de verschillende divisies.

De functie Key Accountmanager High Tech Machining valt onder de divisie High Tech Machining and Advanced Systems. Men is toeleverancier van complexe delen en assemblies. De onderneming is gespecialiseerd in verspaning van complexe componenten in kleine en middelgrote series gedurende 24 uur per dag. Van twintig centimeter tot tien meter, van RVS 316 tot superduplex: dankzij Bouman haar veelzijdige expertise en apparatuur is alles mogelijk. Bouman heeft het 'Lean' werken omarmd en kan daardoor met maximale efficiëntie en flexibiliteit aan de slag. Doordat de afdelingen 'high tech machining', 'engineering' en 'systems' zich onder één dak bevinden, is het mogelijk om veel processen kort na elkaar te laten plaatsvinden. Dit betekent dat Bouman kwaliteit, snelheid en gemak als centrale thema's voert. Op de afdeling 'systems' wordt de assemblage van de machineonderdelen uitgevoerd. Het resultaat is een complete machine die klaar is voor gebruik.

www.boumanindustries.nl

Geïnteresseerd?

Siebert & Wassink is door Bouman Industries gevraagd te ondersteunen bij het maken van de juiste keuzes in strategie en organisatieontwikkeling en verzorgt de werving- en selectieprocedure voor de Key Accountmanager High Tech Machining.

Reageren op deze functie kan uiterlijk tot 24 januari. De eerste gesprekken worden gevoerd door Mathilde Vording bij Siebert & Wassink op 26 en 27 januari. De vervolggesprekken met Bouman Industries vinden plaats tussen 1 en 12 februari.

Wij streven ernaar om de procedure voor 28 februari af te ronden.

Neem voor meer informatie contact op met Mathilde Vording van Siebert & Wassink. Of solliciteer via de sollicitatiebutton.

t: 053 – 480 35 50



Siebert & Wassink

m: 06 – 204 597 47

e: vording@siebertwassink.nl

w: www.siebertwassink.nl