

Bij HKLIVING geloven we dat een goed ontworpen interieur een positieve impact kan hebben op jouw dagelijks leven. Als vooraanstaand merk in de interieurbranche streven we ernaar om unieke en inspirerende producten te ontwerpen die een verhaal vertellen. We durven groots te dromen en doen dingen graag net iets anders. Met onze creatieve en eigentijdse benadering van interieur hebben we de afgelopen vijftien jaar wereldwijd een sterke positie opgebouwd. We zijn een succesvol bedrijf met een dynamisch team van circa 45 vaste medewerkers. Het sales team bestaat op dit moment uit vier accountmanagers en een team met sales support collega's. Ook werken we met agenten en meerdere distributeurs binnen – en buiten Europa. Kom jij ons team versterken?

# Accountmanager Projects

— 32-40 uur —

## OVER DE BAAN

- Als Accountmanager Projects ben jij hét gezicht van HKLIVING binnen de Nederlandse en buitenlandse B2B projectmarkt. Jij zorgt voor de groei van ons netwerk en bent de schakel tussen ons merk, contractdealers, architecten en ontwerpstudio's.
  - Je bouwt en onderhoudt sterke relaties met bestaande klanten en weet nieuwe samenwerkingen op te zetten.
  - Je bent verantwoordelijk voor het adviseren en inspireren van onze klanten, zodat zij onze collecties optimaal kunnen presenteren en toepassen. Uiteraard streven we daarbij naar het vergroten van de omzet en het behalen van de verkoopdoelstellingen.
  - Regelmatig onderweg zijn is voor jou een tweede natuur: je bezoekt klanten, geeft presentaties en houdt contact via verschillende kanalen. Natuurlijk ontvang je klanten ook in onze showroom in Dronten.
- Je bent betrokken bij het hele proces: van eerste contact tot levering en aftersales.
  - Marktkansen? Jij ziet ze als eerste! Je zoekt actief naar nieuwe leads, volgt deze op en werkt daarbij nauw samen met het sales-, marketing en sales support team om de positionering van HKLIVING in de projectmarkt te vergroten.
  - Je zoekt continu de nieuwste trends en ontwikkelingen zodat je op de hoogte bent van wat zich afspeelt in de markt. Je zet vlot je markt- en productkennis in.
  - Je werkt dagelijks samen met de Manager Sales aan de verdere opbouw van de B2B projectmarkt in Nederland en daarbuiten.



## WIE BEN JIJ

- Je hebt een HBO-werk- en denkniveau en minimaal drie tot vijf jaar ervaring in een commerciële B2B-functie in de interieur projectmarkt / contract markt.
- Je hebt een aantoonbaar netwerk opgebouwd in de interieur projectmarkt / contract markt.
- Je bent energiek, leergierig en hebt affiniteit met interieur en design. Bekendheid met HKLIVING is een pre.
- Je bent een 'zelfstarter' die graag verantwoordelijkheid neemt en gestructureerd en planmatig werkt.
- Je bent ambitieus, resultaatgericht en houdt ervan om concrete doelen te behalen.
- Jouw commerciële mindset helpt je om kansen te signaleren en nieuwe samenwerkingen op te zetten.
- Je hebt sterke communicatieve vaardigheden en weet klanten te inspireren, overtuigen en aan je te binden.
- Je werkt graag in een team, maar ook zelfstandig kom je uitstekend tot je recht.
- Je hebt een rijbewijs en vindt het geen probleem om regelmatig onderweg te zijn.
- En een gezellige vrijdagmiddagborrel? Die sla jij niet over!

## DIT IS WAT JE KRIJGT

- Een uitdagende functie voor 32-40 uur per week.
- Een goed salaris met een extraatje voor alle collega's aan het einde van ieder succesvol jaar.
- De kans om met een geweldige interieur collecties te werken en natuurlijk voor jou een leuke personeelskorting.
- Een leuke werkplek! We vinden het belangrijk dat je plezier hebt op je werk. Daarom organiseren we regelmatig activiteiten.
- Jouw pensioen is belangrijk en dus goed geregeld.
- Een laptop, een mobiele telefoon en een auto van de zaak horen bij deze functie.
- We geloven in investeren in onze mensen. Daarom bieden we je mogelijkheden voor persoonlijke groei en ontwikkeling.
- Inspirerend en uitdagend werk in een groeiende organisatie.
- Een platte en open organisatie met een sterke focus op vernieuwing.

## PERFECT VOOR JOU?

Ben jij die gedreven salesprofessional die impact wil maken in de B2B-projectmarkt? Of ken jij iemand die perfect is voor deze job? Solliciteer dan direct via [h.wijnands@hkliving.com](mailto:h.wijnands@hkliving.com) (Heidi Wijnands, Manager HR) of stuur deze vacature door!

