

Legrand Group Belgium, met zetel in Zaventem, is een filiaal van de Franse Legrand Group die wereldwijd 36.000 mensen tewerkstelt in meer dan 80 landen..

Legrand is de Specialist op wereldvlak in producten en systemen voor elektrische installaties en informaticanetwerken voor woon- en werkomgeving.

Legrand Group Belgium vertegenwoordigt de merken Legrand en BTicino op de Belgische-Luxemburgse markt en beschikt over een uitgebreid gamma innoverende producten voor de woningbouw (schakelaars, domotica, distributie en beveiliging), de tertiaire sector (scholen, ziekenhuizen, kantoren, hotels,...) evenals de industrie.

Voor meer informatie : [www.legrand.be](http://www.legrand.be)

**Legrand Group Belgium S.A.**  
Hector Henneaulaan 366,  
1930 Zaventem  
T +32 (0)271917 11



# KEY ACCOUNT MANAGER DIY & RETAIL

## UW FUNCTIE

- Actief onderhouden van contacten met DIY Key Accounts, het stimuleren van de toepassing van het complete Legrand Group assortiment en het geven van technische en commerciële adviezen.
- Actief bijhouden van klant en project informatie in het CRM systeem en Key Account overzichten.
- Key Accounts en Legrand verder ondersteunen in de markt transitie tussen off & online, nieuwe kansen ontdekken en gezamenlijk ontwikkelen met het DIY BNLX team;
- Actief acquireren van new business bij bestaande klanten en mogelijke nieuwe klanten en/of contactpersonen in het DIY, Retail & E-tail kanaal.
- In kaart brengen, continu op de hoogte zijn en bewerken van de belangrijke opportuniteiten vanaf het meest prille stadium.
- Opvolgen van offertes en voeren van onderhandelingen ten einde actie's en/of flowafspraken te realiseren.
- Actief delen van project- en klantinformatie met klanten & interne collega's ten einde de opportuniteiten in een vroeg stadium te vinden en succeskansen te verhogen.
- Deelnemen aan beurzen en events.
- Actief op de hoogte blijven van specifieke trends binnen de DIY-sector, evenals het omzetten hiervan in concrete concepten.
- Organiseren en deelnemen aan seminars, netwerkbijeenkomsten, beurzen, evenementen, etc. ten einde contacten te onderhouden met de beslissingsnemers.
- Definiëren van de optimale product-marktcombinaties, deze succesvol onder de aandacht brengen.
- Onderhandelen prijs/contracten bij partners.

## UW PROFIEL

- Commerciële denken is een tweede natuur voor jou : jij gelooft in de kracht van commerciële relaties op lange termijn en weet hoe je ze moet onderhouden ;
- Je combineert een analytische blik met een goed gevoel voor marketing. Het juiste initiatief op het juiste moment : daarmee weet je het vertrouwen van klanten te winnen.
- Jouw dynamische attitude maakt van jou de gedroomde ambassadeur voor Legrand. Een hogere opleiding is mooi meegenomen, of je toont ons door je ervaring en ambitie dat je alle kwaliteiten hebt die we zoeken.
- Werkervaring in het DIY en of CE kanaal is minimaal vereist, kennis van de Etail markt is een pré.
- Je spreekt nederlands, kennis van de Franse taal is een pluspunt.

## AANBOD

- Legrand biedt jou een boeiende en uiterst gevarieerde commerciële functie in een organisatie met een ijzersterke merknaam en een zeer ruim assortiment. Heb je ambitie om op termijn door te groeien binnen de organisatie? Dan luisteren we daar graag naar en geven we je alle kansen. Legrand biedt alle werknemers een soepele structuur aan op menselijke maat en een bedrijfscultuur die de ontwikkeling van medewerkers ondersteunt. Je kan rekenen op gemotiveerde collega's, een stimulerende werkomgeving en een motiverend salarispakket met een bedrijfswagen, home office en extralegale voordelen.

## INTERESSE?

Mail dan je motivatie en cv naar : Legrand Group Belgium SA, Hector Henneaulaan 366, 1930 Zaventem ter attentie van Eva Hussaarts, HR Manager Benelux, [eva.hussaarts@legrand.com](mailto:eva.hussaarts@legrand.com).

Voor meer informatie over deze functie kun je contact opnemen met : Edwin Aartman, Sales Manager DIY, Retail & ECOM Benelux, +31 6 44 58 88 35, email : [edwin.aartman@legrand.com](mailto:edwin.aartman@legrand.com)