

FUNCTIEOMSCHRIJVING

ACCOUNTMANAGER B2C

12 AUGUSTUS 2026

ALGEMEEN

Functietitel	Account Manager B2C-M/V	Rapporteert aan	Sales Manager
Team / Departement	Sales	Superviseert	/
Locatie	Heusden-Zolder/Bilzen	Telewerken mogelijk	☒ Ja ☐ Neen
Datum laatste update	1 september 2026		

FUNCTIEINHOUD

Missie van de functie

De Account Manager B2C is verantwoordelijk voor het beheren van de zakelijke relaties met bestaande en potentiële klanten binnen de residentiële en niet-residentiële marktsegmenten. In deze rol ligt de focus op het verkopen van de producten en diensten aan een grote verscheidenheid aan klanten (particulier, kleine projecten, e.a.)

Verantwoordelijkheden en taken

Klantenrelatiebeheer

- Sterke relaties met bestaande klanten bouwen en onderhouden; begrijpen van hun behoeften en verwachtingen en hier actief op inspelen;
- Ter plaatse bij klanten gaan, alsook hen ontvangen in de showroom, teneinde hen te kunnen adviseren, aangepast aan hun wensen en noden;
- Uitvoeren van nauwgezette opmetingen, uitwerken van technische plantekeningen en opstellen van offertes op basis van een goede kennis van de producten, diensten en prijzen én in functie van de technische mogelijkheden;
- Opmaken van bestelbonnen;
- Klantenservice en -tevredenheid; opvolgen van en ondersteuning bieden aan klanten na de verkoop en eventuele problemen doorgeven aan het operationele team.

Prospectie en sales initiatieven

- Prospectie; proactief benaderen van potentiële klanten om verkoopkansen te identificeren en te benutten;

FUNCTIEOMSCHRIJVING

ACCOUNTMANAGER B2C

12 AUGUSTUS 2026

- In samenwerking met de Sales Manager nieuwe sales initiatieven uitrollen teneinde de strategische verkoopdoelstellingen te behalen;
- Actuele trends en ontwikkelingen in de markt en bij de concurrent opvolgen en kansen voor groei identificeren.

Samenwerking

- Samenwerken met collega's en andere afdelingen om de algehele klanttevredenheid te verbeteren en de verkoopresultaten te optimaliseren.

Rapportage en analyse

- Bijhouden van verkoopactiviteiten, het genereren van rapporten en het analyseren van gegevens om de prestaties te meten en strategieën te ontwikkelen voor verbetering.

Interne en externe contacten

Intern

Contact	Doel	Frequentie
Sales Manager	Overleg en rapportage Ondersteuning en coaching	Dagelijks
Office Coordinator	Administratieve ondersteuning	Dagelijks
Operationele team	Informatiedeling Rapporteren van eventuele problemen en/of specificaties voor een optimale klantenservice	Dagelijks

Extern

Contact	Doel	Frequentie
Bestaande klanten	Onderhouden van relaties, begrijpen van hun noden en behoeften	Dagelijks
Nieuwe klanten	Prospectie, informatie inwinnen, projecten op maat uitwerken	Dagelijks

FUNCTIEOMSCHRIJVING

ACCOUNTMANAGER B2C

12 AUGUSTUS 2026

FUNCTIEVEREISTEN

Minimale vereisten (needs to have)

- **Opleiding**
 - Geen specifieke opleidingsvereisten van toepassing
- **Ervaring**
 - Eerste werkervaring (minimaal 2 jaar) in een technisch-commerciële omgeving
- **Kennis**
 - Nederlands vloeiend, zowel mondeling als schriftelijk
 - Basiskennis van de Franse taal
 - Goede beheersing van MS Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)
 - Sterke technische affiniteit
 - Affiniteit om te werken met (CRM) tools
- **Kunde**
 - Feeling voor design
 - Commerciële ingesteldheid
 - Hands-on
- **Competenties**
 - Ondernemerschap
 - Flexibiliteit
 - Samenwerken
 - Communicatief
 - Administratief sterk onderlegd

Gewenste vereisten (nice to have)

Bachelor in een technische richting

Kennis van Empresa

Kennis van Engels en Duits

Wat hebben wij te bieden:

- Marktconform loon
- Laptop
- GSM
- Maaltijdcheques
- Hospitalisatieverzekering
- Mogelijkheid bedrijfswagen

FUNCTIEOMSCHRIJVING ACCOUNTMANAGER B2C

12 AUGUSTUS 2026