

Legrand Group Belgium, met zetel in Diegem, is een filiaal van de Franse Legrand Group die wereldwijd 35.000 mensen tewerkstelt in meer dan 70 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 Belgisch-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. Om verder in te spelen op de groei, zijn zij op zoek naar volgende ambitieuze professional (m/v):

Voor meer informatie:

[www.legrand.be](http://www.legrand.be)



FOLLOW US ALSO ON



[www.youtube.com/legrandgroupbelgium](http://www.youtube.com/legrandgroupbelgium)



[facebook.com/bticino.belgium](https://facebook.com/bticino.belgium)

**Legrand Group Belgium nv**  
Kouterveldstraat, 9  
1831 Diegem  
T +32 (0)271917 11  
F +32 (0)271917 00  
E [info.be@legrandgroup.be](mailto:info.be@legrandgroup.be)

Wij zijn op zeer korte termijn op zoek naar een kandidaat voor de functie van:

# Key Account Manager m/v

## Studiebureaus Vlaanderen

### UW FUNCTIE

- Als Key Account Manager ben je het aanspreekpunt tijdens het volledige traject van een project, vanaf opstart tot aanbesteding. Jouw klanten zijn daarom erg afwisselend: van studie- en architectenbureaus over bouwbedrijven en projectontwikkelaars. Ook overheden behoren tot je klantengroep.
- Met je technische inzicht en een neus voor zaken detecteer je de noden en knelpunten bij bestaande en nieuwe klanten, en toon je hen de toegevoegde waarde van het uitgebreide Legrand-productenpalet. Vervolgens coördineer je het hele proces, van advies en begeleiding tot en met de opstelling van het lastenboek. De relaties met je klanten zijn dus uitgesproken duurzaam, en daarom handel je steeds in het langetermijnbelang van de klant én van Legrand Group.
- Je collega's van de studie- en marketingdienst geven je technische en commerciële munitie in handen om de klant te overtuigen. Omgekeerd lever je hen onmisbare input op basis van je ervaringen op het terrein. Een intense samenwerking tussen jou, de binnen- en buitendiensten culminereren in een keurig resultaat, zowel voor de klant als voor Legrand.

### UW PROFIEL

- Je hebt een technische achtergrond, door je studies of door relevante werkervaring, bijvoorbeeld als projectingenieur, technisch adviseur of verantwoordelijke studiebureaus in industrie of bouw.
- Je commerciële flair zet de klant steeds op de eerste plaats: je luistert naar zijn noden en reikt hem een oplossing op maat aan.
- Dankzij je projectmatige, analytische en oplossingsgerichte aanpak verlopen de projecten binnen de tijd en binnen het vooropgestelde budget.
- Je weet een technische boodschap helder en met overtuiging over te brengen naar de klant.

### ONS AANBOD

- Je krijgt een training op maat: alle technische en commerciële knepen van het vak worden je uitgelegd tot je zelfverzekerd de baan op kunt. Deze functie geeft je de voldoening om naar eigen inzicht grote projecten vorm te geven, van a tot z. Je komt terecht in een sterk groeiend bedrijf en een jong en dynamisch team. Bij je salarispakket hoort een bedrijfswagen, home office en tal van extralegale voorwaarden.

### INTERESSE?

Stuur dan snel je sollicitatiebrief en CV naar:

Legrand Group Belgium N.V., Kouterveldstraat 9, 1831 Diegem

ter attentie van de afdeling Human Resources.

Mail: [info.be@legrandgroup.be](mailto:info.be@legrandgroup.be)

