

WE BLIJVEN INVESTEREN In mensen

VACATURE COMMERCIEEL RELATIEBEHEERDER

Van klantvraag tot realisatie.



**JIJ
BENT ER
VOOR KLANTEN
ÉN DE
KEMPHAAN**

- ✓ Je verdiept je in relaties.
- ✓ Je herkent kansen en realiseert groei.
- ✓ Je volgt offertes op.

Als commercieel relatiebeheerder bouw je duurzame klantenrelaties uit.

RELATIES VERDIEPEN

Je bouwt duurzame klantenrelaties uit en bent een betrouwbare partner.



KANSEN HERKENNEN

Je ziet opportuniteiten en vertaalt klantvragen naar oplossingen.



**JIJ
CREËERT
KANSEN**



OFFERTES OPVOLGEN

Je volgt offertes nauwkeurig op en zorgt voor een sterke opvolging en communicatie.

GROEI REALISEREN

Je ziet kansen om in concrete resultaten voor klanten én De Kemphaan.



Je herkent opportuniteiten en zet deze om in concrete resultaten. Zo creëer je waarde voor klanten én voor De Kemphaan.

Commercieel Relatiebeheerder

De Kempphaan

Waarom deze rol – nu

De Kempphaan beschikt over een solide klantenbasis, opgebouwd over jaren van kwaliteit en vertrouwen. Klanten vinden ons doorgaans zelf, maar een sterke commerciële toekomst vraagt meer dan dat. Het vraagt iemand die bestaande relaties actief verdiept, samen met klanten nadenkt over hoe de samenwerking kan groeien, en ook selectief nieuwe samenwerkingen opbouwt. Tegelijk staat De Kempphaan voor een doordachte generatiewissel die nieuwe mensen en nieuwe energie aan boord brengt.

Als Commercieel Relatiebeheerder ben je de commerciële verantwoordelijke van De Kempphaan, met KH1 (textiel) als thuisbasis en een groeiende rol richting KH2 (industrial) en enclave-werking. Geen orderontvanger, maar een sparringpartner die samen met klanten nadenkt over wat meer en beter kan.

Profiel

- Sterke voorkeur voor langdurige klantenrelaties boven eenmalige transacties.
- Proactief in het meedenken met klanten: je signaleert kansen die ze soms zelf nog niet zien.
- Commercieel voldoende scherp om een gesprek te openen over bijkomende opportuniteiten bij bestaande klanten.
- Ook het selectief benaderen van nieuwe klanten hoort bij de rol, gericht en doordacht.
- Gestructureerd in de opvolging van dossiers en afspraken: klanten en collega's kunnen op je rekenen.
- Schakelt vlot tussen klant en interne teams, je vertaalt wat buiten leeft naar wat binnen kan.
- Affiniteit met een sociaal-economische werkomgeving is een pluspunt.
- Rijbewijs B.

Achtergrond

Bachelor of gelijkwaardige ervaring in een commerciële, administratieve of technische richting. Relevante B2B-ervaring is een pluspunt. Technische sector kennis (textiel, industrial) is meegenomen maar geen vereiste, die kennis is intern aanwezig.

Functie-inhoud

1) Relatiebeheer & klantenopvolging

- Opbouwen en onderhouden van duurzame klantenrelaties, voornamelijk in de textieldivisie en in toenemende mate ook in industrial en enclave-werking.
- Vast aanspreekpunt voor klanten bij vragen, aanvragen en lopende dossiers.
- Consistente en proactieve opvolging als basis voor vertrouwen en continuïteit.

2) Klantgroei & meedenken

- Proactief bijkomende noden of groeikansen signaleren bij bestaande klanten en deze vertalen naar concrete voorstellen, zo verdiept de samenwerking zich en groeit het volume organisch.
- Samen met de klant en interne vakexperts (teamcoaches, coördinatoren) uitwerken van oplossingen voor complexe of atypische opdrachten.
- Klanten benaderen als partner die meedenkt, niet enkel als uitvoerder, dat is de sterkste basis voor retentie en groei.
- Klanten bezoeken ter plaatse en uitnodigen voor rondleidingen wanneer dat de samenwerking versterkt.

3) Offerteopmaak & -opvolging

- Stelt offertes op op basis van klantvragen, in afstemming met de interne teams voor technische input en haalbaarheid.
- Volgt offertes proactief op bij klanten en bewaakt de doorstroom naar lopende opdrachten.
- Houdt klantendossiers correct bij zodat kennis overdraagbaar en raadpleegbaar is.

4) Netwerk, prospectie & marktinzicht

- Actief onderhouden van een professioneel netwerk ten behoeve van klantondersteuning en opportuniteitsdetectie.
- Selectief en doelgericht nieuwe contacten leggen en potentiële klanten benaderen – gericht, niet massaal.
- Marktontwikkelingen opvolgen en relevante inzichten intern delen om het aanbod scherp te houden.

Jouw positie in de organisatie

Je rapporteert rechtstreeks aan de algemeen directeur en bent de commerciële eindverantwoordelijke voor beide divisies. Je werkt nauw samen met de verantwoordelijken van KH1 en KH2, de teamcoaches en de coördinatoren die de vakinhoudelijke kennis dragen. Jij bent het commerciële aanspreekpunt naar buiten; zij zijn jouw inhoudelijke back-up naar binnen.

Groeiperspectief

De Kempphaan staat voor een bewuste generatiewissel. Wie nu start, werkt nauw samen met de huidige commercieel verantwoordelijke, een tandemtraject waarbij klantkennis, relaties en commercieel inzicht stap voor stap worden overgedragen. De focus ligt aanvankelijk op de textieldivisie, met een groeiende scope richting industrial en enclave-werking. Voor wie wil bijdragen aan de commerciële toekomst van een organisatie die investeert in mensen én infrastructuur, is dit een rol met perspectief.

Wat bieden we?

- Een gevarieerde commerciële functie met verantwoordelijkheid en dagelijks klantcontact.
- Een tandemtraject met de huidige commercieel verantwoordelijke voor een zorgvuldige kennisoverdracht.
- Ruimte voor eigen inbreng en initiatief binnen een organisatie in volle ontwikkeling.
- Een voltijds contract in een stabiele, sociaal gedreven organisatie.
- Een competitief salarispakket binnen PC 327.01 – omkadering categorie 3, aangevuld met maaltijdcheques, 12 ADV-dagen, sectordagen vanaf 35 jaar en een sectorpremie.
- Toegang tot Benefits at Work, waarmee je geniet van kortingen op uiteenlopende producten en diensten.
- Een goede balans tussen werk en privé binnen een warme werkomgeving.

Interesse? Stuur je kandidatuur naar hr@dekemphaan.be