

KEY ACCOUNT MANAGER – OPENBARE SECTOR

ISOHEMP – OP NAAR EEN CO2-NEUTRALE TOEKOMST

IsoHemp is een Belgisch producent van natuurlijke bouw-en isolatiematerialen op basis van kalkhennep. We zijn actief in de duurzame en ecologische verantwoorde bouwsector. Onze kalkhennepblokken bieden een uitzonderlijke thermische en akoestische isolatie en zorgen voor een natuurlijke vochtregeling. Ze hebben bovendien een uitstekende brandweerstand!

Het bedrijf werd in 2012 opgericht door drie jonge ondernemers en kende sindsdien een snelle groei. In 2021 werd dan ook een gloednieuw en state-of-the-art productiecentrum ingehuldigd in Fernelmont, dichtbij Namen.

IsoHemp groeit aan een razendsnel tempo, zowel in België als in het buitenland, met de hulp van een enthousiast team vol energie. Om als Europese marktleider op vlak van kalkhennep aan zijn groeiambities te blijven voldoen, is IsoHemp daarom op zoek naar een **Key Account Manager – Openbare Sector**.

JOUW TAKENPAKKET

Als Key Account Manager ben je verantwoordelijk voor de ontwikkeling en implementatie van de commerciële strategie voor de openbare sector in heel België.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je bepaalt de te volgen strategie bij de openbare sector en implementeert een doorgedreven prospectieplan bij de openbare instellingen die verantwoordelijk zijn voor de volgende gebieden:
 - Sociale huisvesting
 - Scholen/ kinderdagverblijven
 - Erfgoed en Monumenten
- Je identificeert belanghebbenden en belangrijke spelers binnen overheidsdepartementen, lokale autoriteiten, gespecialiseerde adviesbureaus, enz. en bouwt langdurige vertrouwensrelaties binnen jouw netwerk.
- Je identificeert de structurele verbeteringen die nodig zijn om aan de specifieke verwachtingen van de publieke sector te voldoen.
- Je stelt een effectieve en geautomatiseerde monitoring van overheidsopdrachten in en implementeert een online-indieningsproces in lijn met de vigerende regelgeving in de sector.
- Je werkt nauw samen met al je collega's, organiseert en rapporteert je activiteiten aan de Belgium Sales Director.

JOUW PROFIEL :

- De bouwsector, milieukwesties en de ontwikkeling van innovatieve oplossingen maken deel uit van je DNA.
- Je hebt minstens 5 jaar aantoonbare ervaring in een functie voor het commercieel ontwikkelen in de openbare sector.
- Je hebt een uitstekende kennis van de mechanismen voor het beheer van overheidsopdrachten.
- Je spreekt vloeiend Frans en hebt een actieve kennis van het Nederlands.
- Je combineert je ervaring in zowel voorschrijven als projectbeheer.
- Je wordt gewaardeerd voor uw leiderschapskwaliteiten en bent in staat om synergiën tussen verschillende teams tot stand te brengen.
- Je hebt een goede kennis van Office en bent vertrouwd met CRM te werken.

WAT ISOHEMP AANBIEDT

- Een interessante en gevarieerde uitdaging in een jonge, professionele, dynamische, moderne sfeer met een menselijke dimensie voor een kandidaat gepassioneerd door duurzaam en CO2-neutraal (ver)bouwen.
- De kans om in een industriële KMO-omgeving te werken waar professionalisme hand in hand gaat met teamspirit.
- Mogelijkheden om eigen initiatief te nemen en in je werk verder te gaan met mooie toekomstperspectieven.
- Een fulltime contract van onbepaalde duur met een aantrekkelijk loon en extralegale voordelen.

Klinkt dit als iets voor jou? Stuur dan jouw CV en motivatiebrief naar job@isohemp.com

Voor meer info, aarzel niet contact op te nemen met Delphine Lefrère au 0473 74 13 73.