

SAMSUNG

Key Account Manager Operators

Medewerkers van Samsung spelen elke dag op Champions League-niveau. De Key Account Manager Operators is een ambitieuze spits met groot scorend vermogen. Niet alleen de omzet, maar ook de relaties met alle stakeholders floreren onder de gedreven Key Account Manager.

Voor wie?

- 3+ jaar ervaring in sales
- Sterk in intern en extern stakeholdermanagement
- Analytische skills en strategische visie
- Can-do mentality



Over Samsung

Samsung is het verhaal van een van oorsprong Koreaans familiebedrijf dat uitgroeide tot een van de meest vooraanstaande technologische bedrijven wereldwijd. Producten van hoge kwaliteit, state-of-the-art design en toonaangevende innovaties dragen bij aan het succes van het bedrijf. Het merk prijkt al drie jaar op rij op de zesde plek van de prestigieuze 'Best Global Brands' list van Interbrands.

Naast het creëren van economische waarde door winst en aandeelhouderswaarde te maximaliseren, neemt Samsung ook haar verantwoordelijkheid voor mens en milieu serieus. Het doel: innovatieve producten en diensten leveren die een maximale positieve bijdrage en minimale negatieve invloed hebben.

En dat alles in een markt die gekenmerkt wordt door kritische consumenten, stevige concurrentie en ontwikkelingen die elkaar in hoog tempo opvolgen.

Marktleider in verschillende disciplines

Samsung is een van de weinige bedrijven die in zoveel verschillende productgroepen vertegenwoordigd is – en het is in meerdere disciplines marktleider. Echter, een van de weinige dingen die moeilijker is dan marktleider worden, is om het te blijven.

Een mooie uitdaging dus, zeker in een markt die zo dynamisch is als de markt waarin Samsung opereert. Volgens Hiring Manager Corné le Clercq geen reden tot zorgen, integendeel: ontwikkelingen zoals the Internet of Things bieden het bedrijf juist volop mogelijkheden en groeikansen.

‘Mogelijkheden’ is een sleutelbegrip binnen Samsung. Voor een multinational van zo’n enorme omvang is de actiesnelheid in het bedrijf ongekend te noemen. En op het gebied van sales al helemaal: binnen gestelde kaders is het aan Sales Managers om te bepalen wat de beste en meest effectieve manier is om nieuwe business te genereren. Dat geldt ook voor de Key Account Manager Operators. Heeft zij/hij een goed idee of wil zij/hij iets challengen? Breng het ter sprake – de lijnen zijn kort binnen Samsung. Als Corné overtuigd is, kan er snel geschakeld worden.

“Samsung heeft de afgelopen jaren een enorme transitie doorgemaakt. Anno 2020 zijn we een dominant A-merk dat op veel disciplines marktleider is. De ambities voor de toekomst zijn onverminderd hoog. Veranderingen in de markt leggen daar druk op, maar bieden tegelijkertijd ook heel veel kansen.”

– Corné le Clercq, Sales Manager Operators



Key Account Manager Operators

De rol van Key Account Manager Operators is een veelzijdige. Sales, stakeholdermanagement, analytische skills en een strategische visie: stuk voor stuk componenten die onmisbaar zijn in de dagelijkse werkzaamheden. De primaire focus ligt volledig op het account. Daarvoor is de Key Account Manager het eindverantwoordelijke aanspreekpunt, dat niet alleen op elk moment alle ins en outs over de accounts kan uiteenzetten, maar daarnaast ook de nodige technische kennis in huis heeft.

Inloopspreekuur bij de klant

Minimaal twee keer in de week is de Key Account Manager op bezoek bij de klant, alwaar zij/hij meetings heeft met diverse stakeholders – de Vendor Manager, Trade Marketeer, Supply Chain Manager en Product Manager – om de laatste ontwikkelingen, forecasts, planning en productintroducties te bespreken. Goed intern- en extern stakeholdermanagement is essentieel: de balans vinden – en houden – tussen een prettige relatie met de klant, ervoor zorgen dat iedereen aligned is en tegelijkertijd de sales naar een hoger niveau brengen is een spel dat de Key Account Manager Operators tot in de puntjes beheerst.



Kortom: een eersteklas onderhandelaar met uitstekende people skills.

Intern werkt de Key Account Manager nauw samen met een dedicated Trade Marketeer, en schakelt zij/hij regelmatig met andere afdelingen binnen de organisatie. De Key Account Manager zorgt ervoor dat budgetten – en die zijn niet gering – altijd en overal op orde zijn.

Winnaarsmentaliteit

Wie Champions League wil spelen, weet dat de lat hoog ligt. Een 9-5 mentaliteit is een no-go; binnen Samsung geldt een fanatieke no-nonsense winnaarsmentaliteit. Net als haar/zijn collega's, wil de Key Account Manager Operators elke dag het beste uit zichzelf halen en houdt ervan continu uitgedaagd te worden.

Daar helpt Samsung graag bij: er is veel ruimte voor persoonlijke ontwikkeling, onder meer in de vorm van interessante trainingen in binnen- en buitenland. Het nieuwe kantoor op Schiphol is van alle gemakken voorzien – inclusief gym om voor, tijdens of na het werk wat stoom af te blazen. Doorgroeimogelijkheden zijn er in de organisatie volop..



Interesse?

Samsung werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Wiebe Smit.

Wiebe Smit

wiebe.smit@topofminds.com

