

ECHO VAN OUD-LEERLING KIM VERBEKE

1. Achtergrond

Hoi! Ik heb een master in de Toegepaste Economische Wetenschappen behaald aan de Universiteit van Antwerpen. Een hele algemene studie waar je in het bedrijfsleven bijna overal terecht kan. Mijn eerste functie was een ingenieursrol waarbij ik logistieke processen analyseerde om verbeterprojecten aan te brengen en te implementeren. Dit heb ik 4 jaar volgehouden want dan voelde ik dat het tijd was voor een andere wending.

Ik ben daarna aan de slag gegaan als Aankoper in een bedrijf voor bouwmaterialen in de waterbouw. Iets heel specifiek en na een jaar toch gemerkt dat deze rol niet voor mij was weggelegd. Wat ik heel leuk vond aan de job was het sociaal contact en het onderhandelen... maar wie mij kent ben ik eerder een geveer ipv een vrager. In de bedrijfswereld betekent dit dat je eerder een sales persoon bent ipv een aankoper.

Dus ben ik sinds 2023 aan de slag gegaan als Accountmanager bij Envalior nv, een chemisch bedrijf die toen nog de naam 'Lanxess' had. Een bijproduct van deze chemische productie van plastics is Ammonium Sulfaat. Dit is een product dat gebruikt wordt in de meststoffen en die dus zijn markt heeft in de agricultuur ipv chemie. Simpelweg gezegd zijn mijn klanten dus onrechtstreeks de 'boeren' waarbij het bredere plaatje mij nog steeds enorm aanspreekt.

2. Functietitel

- Mijn officiële titel is: Global Account Manager Inorganics
- Global duidt op het gebied dat ik beheer, dus ik ben actief in alle werelddelen. Mijn kernregio's zijn vooral Europa en USA, met een groeiend aandeel in Afrika.
- Accountmanager licht ik hieronder verder toe
- Inorganics duidt op de productgroep die ik behartig, nl. de inorganische producten: Ammonium Sulfaat en Zwavelzuur. Deze vallen onder de 'Fertilizer industry' (simpelweg gezegd: meststoffen)

3. Doel van de functie

- Het doel van mijn functie is om mijn producten te verkopen aan een zo goed mogelijke, marktconforme prijs en het uitbouwen van vaste klanten om dit product te kopen.
- Ik ben dus verantwoordelijk voor het globaal beheren en uitbouwen van strategische klantrelaties waarbij ik de spil ben tussen de klant en het bedrijf (Envalior nv).

4. Kernverantwoordelijkheden

- Analyseren van de markt (flows / prijzen / volumes / complementaire producten) en trends signaleren om die op zijn beurt om te zetten naar commerciële kansen → bijwonen van internationale conferenties
- Beheren van internationale klantenportefeuille: van grote spelers tot kleinere zelfstandigen
- Onderhandelen over prijzen, leveringstermijnen en contractvoorwaarden (zoals betalingstermijn, liability, kwaliteitseisen,..)
- Intern afstemmen met andere diensten zoals supply chain, logistiek, productie
- Opstellen van sales forecasts, budgetten en rapportages voor het (hoger) management
- Initiëren van verbeterprojecten op het gebied van klanttevredenheid en procesoptimalisatie (in samenwerking met Technical Marketing Manager)

5. Vereiste kennis en vaardigheden

- Commerciële - en onderhandelingsvaardigheden
- Open, sociaal persoon die geen schrik heeft om contacten te leggen
- Strategisch denkvermogen / analyseskills
- Talen: Engels, Frans en Duits is een plus (hoofdkantoor is in Duitsland)

6. Samenwerking en rapportage

- Ik rapporteer aan mijn manager Evan, met officiële titel: Sales Director Inorganics. Hij ondersteunt me ook in de sales wanneer het hoogseizoen is (Q4).
- Ik werk heel nauw samen met mijn collega Joeri, de Technical Marketing Manager (hij is de verbinding met productie en lost vragen en problemen van klanten op)
- Daarnaast werk ik ook samen met:
 - Onze supply chain afdeling voor het afstemmen van beschikbare volumes
 - Logistieke afdeling voor het afstemmen van het transport naar de klant. Bij ons worden de producten vooral via de waterweg getransporteerd. We kunnen via een derde partij ook truck- en treintransport aanbieden.
 - Administratieve afdeling voor de verwerking van de sales en orders in ons SAP-systeem

7. Resultaten en impact

- Financiële resultaten: sales prijzen > kosten
- Marktaandeel in verschillende regio's. Onze key regio's zijn Europa en USA en hier willen we een zo groot mogelijk aandeel die elk jaar volgens targets en budgetten worden opgesteld.
- Officiële surveys over klanttevredenheid