

Key Account Manager Nederland (full time)

Ben jij een sterke relatiebouwer met een scherp commercieel inzicht?

Wil je strategische klanten begeleiden en verder uitbouwen binnen een innovatieve zorglogistieke omgeving?

Als Key Account Manager bij Hospital Logistics ben jij de schakel tussen onze organisatie en onze belangrijkste klanten. Je zorgt voor duurzame samenwerkingen en bouwt actief mee aan onze groei binnen de zorgsector.

Over Hospital Logistics

Hospital Logistics is al vele jaren een vertrouwde naam in de zorgsector als logistieke partner van ziekenhuizen en zorginstellingen. Wij helpen zorgorganisaties bij het optimaliseren van hun logistieke processen, waardoor zorgverleners zich volledig kunnen richten op patiëntenzorg. Met 300 gespecialiseerde medewerkers, hoofdkantoren in Aarschot (BE) en Oss (NL) en vier Medische Distributie Centra (MDC's) in Aarschot, Oss, Apeldoorn en Heerenveen, bieden wij innovatieve en efficiënte oplossingen voor de zorg van morgen.

Wat ga je doen?

Als **Key Account Manager** ben je verantwoordelijk voor het beheren en verder uitbouwen van strategische klantenrelaties binnen jouw regio. Je zorgt ervoor dat Hospital Logistics een betrouwbare en sterke partner blijft voor onze key accounts.

Relatiebeheer & commerciële groei

- Beheren en ontwikkelen van een portefeuille van key accounts
- Opbouwen en onderhouden van duurzame relaties op strategisch niveau
- Identificeren van groeikansen en uitwerken van accountplannen bij je klanten.
- Meedenken met je klant om de logistieke stromen bij je klanten duurzaam te kunnen analyseren en verbeteren

Contractbeheer & onderhandelingen

- Opstellen, onderhandelen en opvolgen van contracten en raamovereenkomsten
- Waken over de naleving van contractuele afspraken en servicelevels en acties in de interne organisatie kunnen doorzetten.
- Bewaken van de commerciële prestaties en rentabiliteit van klanten

Coördinatie & samenwerking

- Afstemmen met interne afdelingen zoals Operations, Finance, Quality en Customer Service
- Fungeren als escalatiepunt voor belangrijke klantendossiers
- Vertegenwoordigen van Hospital Logistics bij klanten en externe stakeholders

Jij als ideale kandidaat

Als ideale kandidaat heb je:

- Ervaring in accountmanagement of relatiebeheer op strategisch niveau
- Ervaring met logistieke processen
- Een sterk logistiek en commercieel inzicht en strategisch denkvermogen
- Sterk analytisch vermogen om logistieke processen te evalueren en bij te sturen
- Ervaring met ziekenhuizen, dit is een plus maar geen vereiste

Je brengt mee:

- Sterke communicatieve, probleemoplossende en onderhandelingsvaardigheden
- Een analytische, resultaatgerichte en vooral positieve mindset
- Goede kennis van MS Office
- Ervaring met CRM- en ERP-systemen is een plus
- Goede talenkennis van het **Nederlands en Engels**

Daarnaast ben jij als ideale kandidaat:

- Geen hunter maar een bouwer
- Gestructureerd en werk je planmatig
- Besluitvaardig en stressbestendig
- Professioneel en betrouwbaar in je aanpak
- In staat om bruggen te bouwen tussen klanten en interne teams

Wat bieden wij jou?

Een aantrekkelijk salarispakket, afhankelijk van je kennis en ervaring als **Key Account Manager**.

Extra voordelen:

- Een fijne werkomgeving waar samenwerking en innovatie centraal staan.
- Toegang tot ons uitgebreide leerplatform om continu te ontwikkelen
- Pensioenregeling.
- 25 vakantiedagen + 3 ATV-dagen
- Een bedrijfswagen inclusief tank- en/of laadkaart.

Een rol met impact: Als **Key Account Manager** speel je een cruciale rol in het versterken van onze samenwerkingen met zorginstellingen. Dankzij jouw aanpak zorgen we voor efficiënte logistieke processen en dragen we rechtstreeks bij aan de kwaliteit van zorgverlening.

Jouw persoonlijkheid maakt het verschil!

Bij Hospital Logistics geloven we dat onze kracht ligt in onze mensen. Onze kernwaarden – **Ambitie, Kwaliteit, Respect, Integriteit en Verbondenheid** – vormen de basis van hoe we samenwerken, groeien en impact maken. Als **Key Account Manager** maak jij het verschil door strategische partnerships uit te bouwen, vertrouwen te versterken en klanten doelgericht te begeleiden in hun groei en optimalisatie.

Klaar om impact te maken als **Key Account Manager**?
Solliciteer nu via jobs@hospitallogistics.eu

www.hospitallogistics.eu

jobs@hospitallogistics.eu

TEAM
Sales

Regio
Midden-/ Zuid
Nederland