

Key Account Manager (Inside, 32–38 uur)

Internationaal, strategisch en klantgericht. Digitaal in verbinding met de markt.

Bij De Bondt draait alles om langdurige relaties, innovatie en internationale groei. Als Key Account Manager (Inside) ben jij het strategische aanspreekpunt voor onze belangrijkste klanten in Europa en daarbuiten. Je werkt vanuit kantoor in Tynaarlo en bouwt via digitale interactie (Teams, CRM, data) aan succesvolle en duurzame samenwerkingen. Je werkt nauw samen met Sales, Marketing, R&D en Supply Chain. Samen zorg je ervoor dat onze key accounts zich gehoord, geholpen en geïnspireerd voelen en bijdragen aan onze sterke groeiambitie.

Over De Bondt

Wat in 1970 begon als een familiebedrijf in knopen en ritsen, is uitgegroeid tot Europa's toonaangevende groothandel in garens, furnituren en handwerkartikelen.

Vanuit Tynaarlo leveren we aan meer dan 80 landen. Ons merk Scheepjes is wereldwijd geliefd onder makers en influencers in de creatieve sector.

Bekende merken in ons portfolio zijn onder andere Scheepjes, Gütermann, KnitPro, PAN ART, Tulip en Prym.

Onze kernwaarden zijn: betrouwbaar, professioneel, servicegericht, vooruitstrevend en sympathiek. Die voel je in alles wat we doen, van klantcontact tot innovatie.

De rol

Als Key Account Manager (Inside) ben jij verantwoordelijk voor het beheren en uitbouwen van een internationale portefeuille van strategische klanten en distributiepartners. Jij kent hun behoeften, ambities en uitdagingen en vertaalt dat naar accountplannen, concrete voorstellen en commerciële groei.

Je initieert gesprekken over assortimentsopbouw, marktintroducties en promoties. Jij bent de verbindende schakel tussen klant en organisatie. Fysiek klantbezoek is beperkt en vindt plaats op geplande momenten, zoals assortimentsrondes of beurzen. Het grootste deel van je werk doe je via Teams, CRM en nauw overleg met interne teams.

Wat ga je doen?

- Beheren en ontwikkelen van grote internationale klanten en key accounts
- Opstellen en uitvoeren van strategische accountplannen
- Voeren van digitale klantgesprekken (via Teams), met afstemming op strategisch niveau
- Signaleren van marktontwikkelingen, klantbehoeften en groeikansen
- Analyseren van verkoopdata, klantinzichten en assortimentsprestaties
- Opstellen en opvolgen van offertes en voorstellen in samenwerking met interne teams
- Coördineren van interne acties en afstemming tussen afdelingen
- Periodiek bezoeken van klanten (beurzen, assortimentspresentaties, events)

Wie jij bent

Je bent een klantgerichte strateeg met een sterk commercieel kompas. Je hebt gevoel voor relaties en voor data. Je werkt gestructureerd, denkt vooruit en schakelt makkelijk tussen klantbelang en bedrijfsstrategie.

Je brengt mee:

- HBO of WO werk- en denkniveau, bijvoorbeeld in Commerciële Economie of Bedrijfskunde
- Minimaal 3 jaar ervaring in key accountmanagement of B2B-verkoop
- Sterke communicatieve (onderhandelings)vaardigheden
- Strategisch inzicht en analytisch vermogen
- Internationale oriëntatie; uitstekende beheersing van Nederlands en Engels (Duits is een pré)
- Ervaring met CRM-systemen en digitaal klantbeheer
- Bereidheid om af en toe internationaal te reizen
- Affiniteit met creatieve producten (handwerk, DIY, textiel) is een pré

Wat wij bieden

- Een strategische rol met impact binnen een internationaal opererend familiebedrijf
- Veel ruimte voor eigen initiatief en ondernemerschap
- Marktconform salaris, passend bij ervaring en verantwoordelijkheden
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder pensioenregeling en reiskostenvergoeding
- 5 weken vakantie
- Mogelijkheid tot hybride werken in overleg
- Ruimte voor persoonlijke groei, training en coaching
- Dagelijks vers fruit, sportbijdrage en een hecht team met passie voor creativiteit

Interesse?

Ben jij de Key Account Manager die graag digitale relaties bouwt met impact?

Stuur dan je motivatiebrief en cv naar solliciteren@bondt.com.

De sluitingsdatum is 1 februari 2026. We kijken uit naar je reactie!