

Ben jij een commerciële professional met passie voor techniek en wil jij bijdragen aan de groei van een specialist in hoogwaardige as- en wals productie? Bij Jakom krijg je de kans om langdurige samenwerkingen op te bouwen met internationale klanten en mee te groeien met unieke, complexe projecten. In deze rol ben je het aanspreekpunt voor key accounts in uiteenlopende sectoren zoals scheepsbouw, energie, infra en food. Je combineert commerciële slagkracht, technisch inzicht en strategische visie in een dynamische, niche-omgeving. Maak impact en help ons de positie als wereldleider verder te versterken.

Wij zoeken ter voorbereiding naar een:

Key Accountmanager (Cuijk, fulltime)

Organisatieomschrijving

Jakom Cuijk B.V. is sinds 1986 uitgegroeid tot dé hightech specialist in long-shaft draaiproductie: assen en walsen variërend van enkele centimeters tot tientallen meters, zowel in series als voor unieke toepassingen. Vanuit Cuijk bedienen ze industriële klanten in sectoren zoals scheepsbouw, olie & gas, pompen, mijnbouw, infra en voedselverwerking – regionaal én wereldwijd. Het team telt circa 45 betrokken medewerkers, allen gepassioneerd over techniek, met een platte organisatie, flexibele werktijden en een ultramodern, ISO 9001-gecertificeerd machinepark. Recent is Jakom deel van de Apicem-groep geworden, een consortium gericht op de versterking van middelgrote maakbedrijven in Noordoost-Brabant. In september 2024 heeft Apicem Jakom overgenomen met het doel duurzame groei te stimuleren door investeringen in medewerkers, automatisering en uitbreiding van het machinepark. Hiermee wordt het fundament gelegd voor een volgende fase: levering van langere, complexere assen en verhoging van productievolumes.

Qua cultuur kenmerkt Jakom zich door een high-performance mentaliteit met ondernemerschap én echte teamspirit. Medewerkers worden gestimuleerd tot continue verbetering, technische innovatie en klantgericht handelen. De organisatiebodem is er een van informeel, direct contact met korte lijnen tussen werkvloer en directie, en een gezamenlijke drive om elke klus tot een succes te maken. Onder de klanten bevinden zich prominente spelers uit de maritieme sector (zoals producenten van scheepsmotoren), de (petro)chemische industrie (pompsystemen), landbouw- en voedingsmachines (koel- of walsrollen), en gespecialiseerde OEM's voor energie- en infra installaties. Jakom levert belangrijke componenten aan zowel grote internationale scheepsbouwers als gespecialiseerde Nederlandse machinebouwers.

Functieverantwoordelijkheid

Als Key Accountmanager rapporteer jij aan de CSO van Jakom. Samen werken jullie aan de lange termijn business development strategie en ben jij mede verantwoordelijk voor de uitvoering hiervan. Samen met de Sales Engineer speel jij adequaat in op trends, ontwikkelingen en concrete kansen. Jij houdt je onder andere bezig met:

- Strategisch accountbeheer: ontwikkelen en uitrollen van key accountplannen voor topklanten in sectoren zoals maritiem, energie- en voedingsindustrie.
- Relatieopbouw & -onderhoud: onderhouden van nauwe contacten met lokale en internationale beslissers, proactief inspelen op behoeften en verwachtingen.

- Commercieel technisch adviseren: begrijpen van technische specificaties (lengte, diameter, materiaaleigenschappen, coatings), en adviseren over Jakom's niche-oplossingen (bv. schroefassen, pompassen, koelwalsen).
- Offertes en onderhandeling: opstellen van multi-jaren offertes, op basis van projectomvang en klantvraag, inclusief pricing, logistiek, service en aftersales.
- Markt- en trendanalyse: signaleren van kansen voor nieuwe toepassingen (zoals food, infra) en concurrerende technologieën, terugkoppeling geven aan productontwikkeling en planning.
- Interne coördinatie: samenwerken met sales support, operations, engineering en productiemangers om projecten tijdig te realiseren met hoge kwaliteit.
- Resultaatverantwoordelijkheid: realiseren van omzetgroei, margeverbetering en klanttevredenheid conform bedrijfsdoelstellingen.

Funcatieveisten

Jij hebt een technische- en commerciële achtergrond en voelt je thuis in een informeel bedrijf met korte lijnen en volop ruimte voor ondernemerschap. Dankzij jouw sterke interpersoonlijke vaardigheden weet jij stakeholders op meerdere niveaus te binden en boeien. Je hebt de overtuigingskracht om tot besluiten te komen en voorstellen te concretiseren. Authenticiteit is belangrijk voor je; je bent jezelf en weet op een oprechte manier in verbinding te komen. Verder neem jij mee:

- Opleiding: HBO/WO werk- en denkniveau, bij voorkeur in commerciële of technische richting.
- Ervaring: minimaal 5 jaar in B2B- of technisch-commerciële sales, idealiter met ervaring binnen complexe industriële producten of projecten.
- Technische affiniteit: algemeen begrip van verspaningstechnieken, materiaaleigenschappen, en complexe specificaties.
- Commercieel en resultaatgericht: bewezen trackrecord in accountontwikkeling, onderhandelen en projectmanagement.
- Communicatie en samenwerking: uitstekende vaardigheden op alle niveaus (van werkvloer tot directieniveau), in staat teams intern te verbinden.
- Analytisch vermogen: data-gedreven, met focus op planning, forecasts en KPI's.
- Talen: Nederlands en Engels uitstekend in woord en geschrift; Duits is een pre.
- Reisbereidheid: bereid tot regelmatig bezoek aan eindklanten in binnen- en buitenland.
- Rijbewijs: in bezit van rijbewijs B.

Aanbod

Je komt terecht in een organisatie met betrokken collega's, die een passie hebben voor techniek en een hoge werknemerstevredenheid. Daarbij is jouw timing ideaal: de strategie die in samenwerking met Apicem is ontwikkeld biedt volop kansen en mogelijkheden voor een ambitieuze professional en jouw professionele ontwikkeling. Jij mag verder verwachten:

- Bruto maandsalaris boven marktniveau.
- Significante bonus (op basis van de behaalde bedrijfsdoelstellingen).
- Leaseauto.
- 30 vakantiedagen.
- Laptop en telefoon.
- Een opleidingsbudget.



Contact

Heb jij interesse of behoefte aan meer informatie? Neem dan contact op met Jochem van Bueren, CEO, Mobiel +49 170 212 5225 of j.vanbueren@jakom.nl.