

Vacature: Account / Program Manager Aerospace Components

Locatie: Collins Aerospace | locatie Almere

Salaris: Bespreekbaar en passend bij de functie

Ben jij ambitieus en wil je graag werken in Nederland bij de grootste Internationale toeleverancier van de luchtvaartindustrie? Dan zijn wij op zoek naar jou!

Collins Aerospace Almere maakt onderdeel uit van het Amerikaanse Collins Aerospace en is toonaangevend in de ontwikkeling en productie van diverse thermoplastische composiet componenten voor de internationale vliegtuigindustrie. Zij produceren in Almere meer dan 2.000 verschillende componenten voor 20 verschillende passagiersvliegtuigen, business jets en helikopters. Als onderdeel van Collins Aerospace USA werken zij op technologisch vlak nauw samen met hun collega's in de Verenigde Staten. Zij zijn een hightech productie bedrijf, met ruim 60 medewerkers, waar ingenieurs en technici in een enthousiast team samen werken aan de nieuwste composiettechnieken. Zij zijn innovatief, klantgericht en professioneel georganiseerd, waarbij zij gezamenlijk continu investeren in technologische ontwikkeling en de verbetering van processen doormiddel van automatiseren. Deze organisatie in Almere zal de komende jaren hard verder groeien.

Waar kom je te werken ? Je komt te werken in een professioneel team binnen een open organisatie met korte lijnen. Als Account Manager Aerospace Components ben je in dit team verantwoordelijk voor het managen van ca. 10 grote Internationale klanten met meerdere manufacturing projecten tegelijk en coördineer je pro-actief de daarbij behorende klant communicatie (veelal in het Engels). In deze functie rapporteer je aan de Sales Director.

Als Account / Program Manager ben je dagelijks actief om klantrelaties en programma-uitvoering te overzien en te beheren. Je stuurt, organiseert en regelt alle benodigde functionele disciplines en industriële processen om de overeengekomen deliverables op tijd, op kwaliteit en tegen kostprijs te leveren. Daarmee ben je commercieel verantwoordelijk voor een tiental grote Internationale klanten inzake het opvolgen van klantaanvragen en het oplossen van mogelijke commerciële vraagstukken binnen het productie programma.

Jouw verantwoordelijkheden

- Commercieel beheer en onderhoud van ca. 10 bestaande klanten en hun portfolio's
- Totaal overzicht hebben van de bestaande klantenportfolio's en contract vereisten
- Coördinatie van alle commerciële communicatie van en naar klanten
- Zorgen dat alle voorstellen worden opgesteld in lijn met interne werkwijze

Proposal Management

- Voorstellen voorbereiden en indienen
- Onderhandelen over en het afsluiten van commerciële contracten
- Leid de overdracht van nieuwe contracten aan NPI, CS en R&D-teams
- Ondersteunt zakelijke ontwikkeling- en verkoopactiviteiten
- Effectief samenwerken met alle on-site functies en support-teams in de USA

Profiel / Vereisten

- HBO opleiding met minimaal 4 jaar ervaring in een relevante productiesector zoals b.v. de lucht- en ruimtevaart of b.v. automotive
- Je hebt commerciële flair met een hands-on mentaliteit en begrip van klantenportefeuille en contractvereisten, en bent een echte teamspeler
- Uitstekende kennis van Microsoft Excel om uitgebreide financiële en commerciële modellen uit te voeren en te beheren
- Je hebt een helicopterview-mentaliteit met veel aandacht voor details
- Je communiceert vloeiend in het Nederlands en Engels (mondeling en schriftelijk)
- Bereid om ca. 14 dagen per jaar Internationaal te reizen
- Woonachtig binnen max. een uur rijden van Almere

Wat kan je verwachten

- Een uitdagende baan binnen een gemotiveerd team van professionals in de luchtvaart maakindustrie
- Een prima salaris passend bij jouw ervaring en vaardigheden
- 1 dag per week thuiswerken
- 27 vakantiedagen
- Goede pensioenregeling
- Opleidingsmogelijkheden
- MacBook en iPhone van de zaak
- Reiskosten vergoeding

Meer weten?

Neem contact op met Wim via 06 51 187448
Of mail naar wim@recruitment4sales.nl