



Dataplan (nieuwe site www.dataplan.be is in opbouw) gevestigd in Zedelgem is een sterk groeiende familiale kmo op het vlak van de realisatie van IT-infrastructuur- en softwareprojecten. Samen met een team van ± 30 hooggekwalificeerde medewerkers realiseert Dataplan een sterke klanttevredenheid op basis van knowhow, service en flexibiliteit. Dataplan heeft verder duidelijke groei-objectieven en kijkt daarom op korte termijn uit naar een m/v

Functievoordelen: Aan een performante medewerker biedt Dataplan • een zeer competitief remuneratiepakket • een representatieve bedrijfswagen en alle nodige tools om te slagen in de job • opleidingsfaciliteiten en jobsatisfactie in een snel groeiende familiale kmo.

Interesse: Aarzel dan niet en mail, schrijf of fax ons met volledig cv op onderstaand adres. Contactpersoon: Dhr. Antoon Bulcke. We behandelen uw kandidatuur zeer vertrouwelijk. Indien u aan het gevraagde profiel beantwoordt, zal u uiterlijk 10 dagen na uw schrijven uitgenodigd worden voor een persoonlijk onderhoud. Deze aanwerving wordt exclusief begeleid door advieskantoor Antoon Bulcke.

Schoolstraat 59 bus 22, 8800 Roeselare-Beveren, Tel.: 051 22 17 92 - Fax 051 25 36 50, E-mail: info@antoonbulcke.be, www.antoonbulcke.be

SALES ACCOUNTMANAGER

Software

Functie-inhoud: na een grondige opleiding bent u verantwoordelijk voor • fideliseren van de bestaande klantenrelaties • capteren van nieuwe opportuniteiten bij prospecten • opmaken en negotiëren van nieuwe samenwerkingsvoorstellen in nauw overleg met de interne diensten • participeren aan marketingacties • over al uw activiteiten rapporteert u rechtstreeks aan de salesmanager.

Functieprofiel: • een gedreven en effectieve onderhandelaar op B2B niveau met een passie voor de ICT sector • goed logisch en analytisch denkvermogen dat u toelaat snel informatie over producten en diensten aan te leren • goede talenkennis F-E • u bent een intrapreneur die zeer transparant is in zijn communicatie met klanten en het management.

SALESMANAGER

Functie-inhoud: • opmaak van een salesactieplan met duidelijke kwantitatieve en kwalitatieve doelstellingen • coachen en motiveren van het salesteam door fieldassistenties, sectorbesprekingen, salesmeetings en opleidingen • analyseren en optimaliseren van alle salesdata m.b.t. accountmanagement en marktpotentieel • participeren aan netwerkactiviteiten, beurzen en diverse marketingacties • over al uw activiteiten rapporteert u rechtstreeks aan de zaakvoerder.

Functieprofiel: • hoger opleidingsniveau of gelijkwaardig door bewezen ervaring • motiverende en extraverte peoplemanager • sterk logisch en analytisch denkvermogen • goede taalvaardigheid F-E • een effectief salesprofiel die zelf het vak van het verkopen perfect beheerst.

