

# SALES ACCOUNTMANAGER

## Regiofocus: West-Vlaanderen

**Functie-inhoud:** Na een grondige opleiding wordt u de commerciële spilfiguur van het bedrijf. Dit houdt onder meer in: • fideliseren van de bestaande klantenrelaties • capteren van nieuwe opportuniteiten bij prospecten • opzetten en participeren aan marketingacties • opmaken en negotiëren van nieuwe samenwerkingsvoorstellen in nauw overleg met de interne diensten. Over uw activiteiten rapporteert u rechtstreeks aan het management via het CRM-platform.

**Functieprofiel:** • U bent 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 Nederlands/Frans/Engels. • U bent een entrepreneur die zeer transparant is in zijn communicatie met klanten en het management.

**Functievoordelen:** Aan een performant medewerker biedt Dataplan • een competitief remuneratiepakket met stimulerende bonussen • een representatieve bedrijfswagen • alle nodige tools en opleidingsfaciliteiten om te slagen in de job • doorgroeimogelijkheden in een dynamische en stabiele 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.

