

Inside Sales (auditbureau)

Locatie: Regio Antwerpen

Duur: Onbepaald vast contract bij klant

*Wil jij Sales worden of ben je een goede verkoper en ben je toe aan een nieuw job? Dit is je kans! Je krijgt bij ons alle handvaten om succesvol te zijn als **Account Manager KMO-portefeuille**. Je komt in aanraking met allerlei soorten organisaties, groot en klein. Geen week en geen opdrachtgever is hetzelfde.*

Over

Het auditbureau/certificatie-instelling en specialist op het gebied van kwaliteit, informatiebeveiliging en privacy. Ze werken vanuit hun kantoren in Nederland en België voor hun internationale klanten. De gemiddelde leeftijd is 34 jaar en zal in een jong team met gedreven professionals terecht komen. Eigenschappen die bij het bedrijf en hun team passen zijn persoonlijk, enthousiast, onafhankelijk en deskundig.

Over de functie

Als Account Manager ben je betrokken bij de verkoop van onze audit- en certificeringdiensten (in België). Hiervoor ben je enkele dagen per week op pad of voer je online verkoopgesprekken bij verschillende organisaties. Deze contacten volg je periodiek op. Daarnaast kun je ook worden ingezet op andere vormen van verkoop, zoals online netwerkbijeenkomsten en informatiesessies. Verder onderhoud je jouw netwerk van partners en bestaande klanten.

Vanaf 2013 is zijn we aangesteld door de Vlaamse Overheid om KMO-portefeuille audits uit te voeren. Er is hierdoor een gigantisch netwerk opgebouwd. Opleiders en adviseurs met Vlaamse klanten hebben een KMO-portefeuille registratie nodig om zich te kunnen onderscheiden van hun concurrenten of om een indirecte korting te kunnen voorzien voor hun klanten. Als Account Manager zorg je voor nieuwe klanten door reactief de mensen op te volgen die via de website binnen komen, maar ook door actief zelf het netwerk te verbreden. Wist je dat ieder jaar opnieuw vele organisaties starten die iets met advies of opleiding doen?

Wat ga je doen?

- Zelfstandig uitvoeren van telefonische verkoopgesprekken met potentiële klanten met als doel het sluiten van overeenkomsten en/of een samenwerking;
 - Verkoopgesprekken na afspraak via Teams
 - Graag willen bellen met klanten en luisteren naar de klant
 - Alle lijsten worden aangereikt
 - Vaste klanten opvolgen om te verlengen
- Vastleggen van de resultaten van de gesprekken en de vervolgacties in het CRM-systeem;
- Telefonisch en via mail opvolgen van de contacten;
- Het houden van (online) informatiesessies over de dienst KMO-portefeuille;
- Meedenken in het verkoopplan en de verkoopacties;
- Voortgang rapporteren aan Manager Marketing & Sales.

Wie zoeken wij?

Wij zijn op zoek naar een collega met:

- Minimaal een afgeronde bachelor opleiding richting de sales;
- 2 jaar gerelateerde werkervaring (B2B) met daarbij een focus op dienstverlening;
- Een zelfstandige houding en iemand die communicatief vaardig is en niet bang is onbekenden aan te spreken;
- Een mondelinge en schriftelijke Nederlandse taalvaardigheid (beheersing van het Frans is een pluspunt);
- Handig in het vinden van nieuwe connecties via bestaande connecties en sociale media;
- Een flexibele werkhouding met betrekking tot werktijden, reistijden en afstanden.

Wat bieden we jou?

Ze groeien elk jaar en zijn volop in ontwikkeling. Daardoor ontstaan er vele kansen om je kennis te vergroten en door te groeien binnen het bedrijf. Eigenschappen die bij hun passen zijn persoonlijk, enthousiast, onafhankelijk en deskundig.

- Een zelfstandige functie in een jong, dynamisch en informeel team;
- Een fulltime dienstverband, minder is bespreekbaar;
- 28 vakantiedagen;
- Laptop, telefoon en auto zijn standaard;
- Een marktconform salaris.