



JOB DESCRIPTION

Titre : Account Manager Wallonie et Bruxelles clients francophones

Basé à Wauthier Braine, ANS Benelux est active depuis plus de 20 ans dans le conseil et la vente de produits innovants pour les réseaux informatiques, télécoms et datacenters. ANS a acquis sa position sur le marché grâce à ses techniciens hyper compétents proposant les meilleurs solutions et grâce à son équipe de vente restant en permanence à l'écoute de ses 500 clients.

ANS est reconnue pour la qualité de son service de maintenance qui est proposé systématiquement aux clients et qui tisse un lien de confiance entre les parties

Description du Poste :

ANS recherche un Account Manager qui a comme mission principale de chercher des nouveaux clients et d'entretenir les relations commerciales avec les clients existants sur le secteur Wallonie et Bruxelles clients francophones.

Orienté résultat, l'Account Manager sera avant tout « un ouvreur de portes » qui sera ensuite assisté par l'équipe technique afin de trouver la solution technique idéale pour le client.

Il suivra tout le processus de vente depuis la recherche de leads, la prise de rendez-vous, l'analyse des besoins, la proposition au client et la conclusion de la vente. Il assurera ensuite le suivi de celui-ci en restant de manière régulière en contact avec le client afin de déceler tout besoin éventuel.

Il sera chargé de la tenue du CRM concernant son secteur.

ANS cherche : Femme/ Homme

- Entreprenant (e), Motivé(e), enthousiaste, efficace, persévérant(e) autonome et passionné(e) par la vente.
- Ayant une expérience d'au moins 5 ans dans la vente. Expérience dans le secteur réseau informatique est un plus.
- Curieux (se), à l'écoute du marché et des clients.
- Ayant l'envie permanente de se former sur les produits existants et nouveaux
- Permis de conduire B, bonne présentation
- Bilingue Français Néerlandais. L'Anglais est un plus
- Zone d'activité commerciale : Wallonie/ Bruxelles clients Francophones

ANS Offre :

- Salaire attractif, voiture de société, Chèques repas et assurance hospitalisation
- ANS vous apprendra les connaissances requises pour vendre/comprendre les produits
- Support collégiale et efficace de back office et équipe technique
- Des clients variés, souvent de taille relativement grande (multinationales, université, hôpitaux etc.)
- Une petite structure en croissance et offrant des possibilités d'évolution
- Autonomie et liberté pour développer son portefeuille de clients, etc.