



VACATURE

Titel : Account Manager voor Vlaanderen en nederlandstalige klanten in Brussel.

ANS Benelux, gevestigd in Wauthier Braine, is al meer dan 20 jaar actief in het adviseren en verkopen van innovatieve producten voor computernetwerken, telecom en datacenters. ANS heeft zijn positie op de markt verworven dankzij zijn zeer bekwame technici die de beste oplossingen aanbieden alsmede door zijn verkoopsteam dat altijd alert is voor de wensen en noden van meer dan 500 klanten.

ANS staat bekend om de kwaliteit van zijn onderhoudsdienst die systematisch aan klanten wordt aangeboden en die een vertrouwensband tussen de partijen smeedt.

Functieomschrijving:

ANS is op zoek naar een Account Manager wiens voornaamste missie is om nieuwe klanten te zoeken en commerciële relaties te onderhouden met bestaande klanten in Vlaanderen en de nederlandstalige klanten in de Brusselse regio.

Resultaatgericht, zal de Account Manager vooral "een deuropener" zijn die vervolgens wordt bijgestaan door het technische team om de ideale technische oplossing voor de klant te vinden.

Hij zal het hele verkoopproces volgen van het vinden van leads, het maken van afspraken, het analyseren van behoeften, het voorstellen aan de klant en het afsluiten van de verkoop. Hij zorgt dan voor de opvolging hiervan door regelmatig contact te houden met de klant om eventuele noden op te sporen.

Hij zal verantwoordelijk zijn voor het up to date houden van het CRM-programma voor zijn sector.

ANS zoekt: V/M/X

-Ondernemend, Gemotiveerd, enthousiast, efficiënt, volhardend, autonoom en gepassioneerd door verkoop.

- Minimaal 5 jaar ervaring hebben in de verkoop. Ervaring in de computernetwerksector is een pluspunt.

- Nieuwsgierig, aandacht hebben voor de markt en klanten.

- De permanente wens hebben om zich bij te scholen op het vlak van bestaande en nieuwe producten.

- Rijbewijs B, goed voorkomen.

- Tweektalig Nederlands/Frans. Engels is een pluspunt.

- Commerciële zone: Vlaanderen / Brussel nederlandstalige klanten.

Aanbod ANS:

- Aantrekkelijk salaris, bedrijfswagen, maaltijdcheques en hospitalisatieverzekering.

- ANS leert je de kennis die nodig is om de producten te verkopen / begrijpen.

- Collegiale en efficiënte ondersteuning vanuit de backoffice en het technische team.

- Gevarieerde klanten, vaak van relatief grote omvang (multinationals, universiteiten, ziekenhuizen enz.).

- Een kleine groeiende KMO die ontwikkelingskansen biedt.

- Autonomie en vrijheid om zijn klantenportefeuille te ontwikkelen, enz.