



**Arteel** is een familiale KMO die bedrijven helpt om het engagement van hun klanten en medewerkers te versterken. Dit door het ontwikkelen van waardering- en motivatieprogramma's, die in lijn liggen met de strategische doelstellingen. Momenteel exporteren we naar meer dan 39 landen en werken wij voor 82% van 'the Best Employers' in België.

We zijn een sterk groeiende organisatie met een no-nonsense cultuur en een hecht team van medewerkers.

Voor onze vestiging in **Herent** zijn we op zoek naar een:

## Creatieve en resultaatgerichte ACCOUNT MANAGER

### Functieomschrijving

- 1) Je beheert en ontwikkelt een eigen klantenportefeuille met nieuwe klantenwerving als belangrijkste opdracht.
- 2) Je verdiept de contacten met onze klanten om zo duurzame relaties op te bouwen.
- 3) Je prospecteert actief via telefoon en gaat op klantenbezoek.
- 4) Je ontdekt, creëert en analyseert specifieke behoeftes bij prospecten & klanten. Op basis hiervan verleen je hen advies en stel je een gepersonaliseerde oplossing voor.
- 5) Je maakt offertes op en zorgt tevens voor de verdere opvolging.
- 6) Je rapporteert aan de sales manager en beheert je activiteiten via ons CRM systeem.
- 7) Je bent aanwezig op events waar potentiële klanten aanwezig zijn.
- 8) Je kunt terugvallen op een team van gemotiveerde collega's en de beste producten in deze markt.

### Profiel

- + Je bent gebeten door sales: creativiteit, energie en een aanstekelijk dynamisme kenmerken je.
- + Je hebt een positieve persoonlijkheid voor wie het nemen van verantwoordelijkheid vanzelfsprekend is.
- + Je houdt van klantencontacten, uitdagingen en het behalen van resultaten.
- + In de veelheid aan taken is het belangrijk dat je prioriteiten kan inschatten.
- + Je werkt goed georganiseerd en met zin voor orde en precisie.
- + Je beschikt over een goed commercieel inzicht en je weet je assertief, maar ook diplomatisch uit te drukken.
- + Je beheerst de verschillende etappes in het salesproces: prospectie, behoefteanalyse, productvoorstelling, conclusie, opvolging & rapportering.

Als snel evoluerende KMO-gazelle zoeken wij enthousiaste medewerkers met teamspirit. Omdat iedere functie een brede verantwoordelijkheid en een hoog leervermogen vereist, geven wij de voorkeur aan universitair talent. Werkervaring binnen verkoop is een troef. Competenties zoals zelfstandigheid, organisatievermogen, werklust, flexibiliteit, stressbestendigheid en een aanstekelijke dosis positieve energie zijn echter evenzeer belangrijk om goed te functioneren in ons gedreven team.

### Ons aanbod

- + Een uitdagende job als account manager in een creatieve en unieke sector.
- + On the job vorming en ondersteuning om je objectieven te verwezenlijken.
- + Een heel sterk product met een absolute leiderspositie op de markt.

De persoonlijke en kwalitatieve aanpak naar onze klanten reflecteert zich ook in onze bedrijfscultuur. Wij stellen initiatief op prijs en bieden afwisselende functies aan met ruimte voor creativiteit en ontplooiing. Gedrevenheid en professionalisme vertalen zich in een aangepast loon. Voel je je aangesproken door onze KMO-spirit, surf dan snel naar [www.arteel.eu](http://www.arteel.eu) en laat je verrassen door de passie van ons team!

### Interesse?

Stuur je cv met motivatiebrief naar Yves Arteel, Brusselsesteenweg 59, 3020 Herent of naar [personeel@arteel.be](mailto:personeel@arteel.be)