

Vacature: Account Manager

 **Locatie:** Peer

 **Bedrijf:** ITM Sales and Services

 **Type functie:** Voltijds

 **Startdatum:** In overleg

Over de functie

Bij ITM Sales and Services geloven we in het belang van een hecht team en een uitdagende werkomgeving. We creëren een omgeving waarin iedereen zijn of haar potentieel volledig kan benutten. Hoor jij thuis in een sfeer van *'we own this together', 'I've got your back'* en echte samenwerking? Dan is werken bij ITM Sales and Services misschien wel iets voor jou.

Momenteel zijn we op zoek naar een gedreven **Account Manager**. Ben jij commercieel ingesteld, klantgericht en bouw je graag duurzame relaties op? Dan ben jij misschien de collega die wij zoeken!

Als Account Manager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van onze klantenportefeuille. Je bent het eerste aanspreekpunt voor klanten, denkt mee over de beste oplossingen en vertaalt hun behoeften naar concrete offertes en succesvolle samenwerkingen. Jij ziet kansen waar anderen ze nog niet zien. Bring it on!

Taken en verantwoordelijkheden

- Actief onderhouden en uitbouwen van bestaande klantrelaties.
- Prospecteren en aantrekken van nieuwe klanten.
- Adviseren van klanten over onze producten en diensten.
- Opstellen, opvolgen en onderhandelen van offertes.
- Bezoeken van klanten en vertegenwoordigen van ITM Sales and Services.
- Samenwerken met de interne technische en administratieve diensten om projecten vlot te laten verlopen.
- Opvolgen van marktontwikkelingen en signaleren van commerciële opportuniteiten.
- Realiseren van commerciële doelstellingen en bijdragen aan de verdere groei van het bedrijf.

Profiel

- Je bent een enthousiaste teamplayer met een commerciële mindset.
- Je bent communicatief sterk en klantgericht.

- Je bouwt gemakkelijk duurzame relaties op.
 - Je bent resultaatgericht en neemt initiatief.
 - Je beschikt over een diploma secundair onderwijs of hoger.
 - Ervaring in een commerciële functie is een pluspunt.
 - Affiniteit met techniek of een technische interesse is een belangrijke troef.
 - Je werkt zelfstandig, georganiseerd en nauwkeurig.
 - Je hebt een goede kennis van MS Office.
 - Kennis van Carfac (ERP-systeem) is een pluspunt.
 - Je spreekt vloeiend Nederlands en kan je vlot behelpen in het Frans en Engels, zowel telefonisch als via e-mail.
 - Je bent in het bezit van een rijbewijs B, rijbewijs C is een pluspunt.
-

Wat wij bieden

- Een uitdagende en afwisselende commerciële functie binnen een groeiend en ambitieus bedrijf.
 - Een hecht en enthousiast team waarin samenwerking centraal staat.
 - Een marktconform salaris aangevuld met extralegale voordelen, afgestemd op jouw ervaring.
 - Opleidings- en doorgroeimogelijkheden.
 - De nodige autonomie en verantwoordelijkheid om je functie succesvol uit te oefenen.
 - Een moderne werkomgeving met aandacht voor een gezonde work-life balance.
 - Een vast contract na een succesvolle inwerkperiode.
-

Interesse?

Wil jij deel uitmaken van ons team?

Stuur dan je CV en motivatiebrief naar info@itmsales.be

Voor meer informatie over de functie kan je contact opnemen via **011 61 03 90**.

Wij kijken ernaar uit om jou te ontmoeten!

www.itmsales.be