

# Account Executive

Ben je op zoek naar dat tikkeltje meer in je job? Geeft accountmanagement je nog maar weinig nieuwe prikkels? Stop dan met zoeken want dit is letterlijk jouw geluksdag: wij zoeken een Account Executive! En we kunnen je verzekeren ... dat is pas een uitdaging!

## Samenvatting

- Vacature nummer: PUB214767
- Markt: Services
- Branche: Marketing
- Expertisegebied: Sales
- Uren per week: 40
- Opleidingsniveau: HBO
- Sluitingsdatum: zondag 2 juni 2019

## De functie

Als Account Executive ga je net dát stapje verder. Je gaat **complexe en uitgebreide commerciële trajecten** uitvoeren en aansturen bij large accounts, met focus op uitbreiding en verdieping van de klantenrelatie. Dit

zowel op het gebied van **gespecialiseerde** consultancy als **business solutions** met als ultieme doel het vergroten van het commerciële resultaat, het uitbreiden van de dienstverlening en het professionaliseren van de sales- en recruitmentprocessen, **binnen de eigen key en large accounts**.

Concreet als **Account Executive**:

- vertaal je de doelstellingen in het sales plan naar je large accounts met de bedoeling om het marktaandeel, de omzet en de marge te verhogen. Je zorgt dan ook voor de verdere opbouw, het beheer en de uitbreiding van je accountbestand. Dit wil zeggen: doorvertalen van contacten naar concrete business, solution selling, gespecialiseerde consultancy en het uitbouwen van een netwerk op tactisch/strategisch niveau.
- zet je zelfstandig salestrajecten op en bied je inhoudelijke expertise inzake raamcontracten, bemiddelingsconcepten, ontwikkelingen in de arbeidsmarkt en dienstverlening richting klanten om zo het marktaandeel en de naamsbekendheid te vergroten.
- zorg je als centraal aanspreekpunt, voor een vlotte communicatie en/of acties richting huidige en potentiële klanten en medewerkers.
- streef je onafgebroken naar verbetering. Zo signaleer je snel problemen, knelpunten in processen en veranderende verwachtingen van klanten en medewerkers.
- analyseer je de resultaten en acties en zorg je voor rapportages, zodat er een helder beeld is van marges en omzet.
- zie je toe op de tijdige aanlevering, verwerking en afhandeling van alle administratie die volgen op een plaatsing of mutatie conform de afspraken en de geldende procedures ten behoeve van de kwaliteit van de dienstverlening.

Kortom, je bent een **sterke netwerker die kan onderhandelen als de beste!**

## Over jou

Als **Account Executive** werken brengt automatisch heel wat verantwoordelijkheid mee daarom:

- ben je een gesprekspartner die zowel op tactisch als strategisch niveau kan meepraten.
- ben je een vat vol expertise op gebied van sales.
- ben je en geboren autonome planner die oplossingsgericht werkt en zaken goed kan inschatten.
- Heb je een diploma van minimum Bachelor niveau.
- bezit je 8 à 10 jaar commerciële werkervaring in de wereld van consultancy en/of uitzendsector met de specialisaties ICT, Engineering, Infrastructure

en/of Life Sciences.

- ben je een vlotte spreker en schrijver in het Nederlands, Frans en/of Engels

### **Wat wij bieden**

- Een marktconform arbeidspakket uitgebreid met verschillende extra's (hospitalisatie- en groepsverzekering, firmawagen met tankkaart, maaltijdcheques,) en 20 vakantiedagen + 12 ADV dagen, als je belooft dat je terugkomt.
- Een persoonlijk groeiplan met focus op training, coaching en opleiding
- Bovendien krijg je de leuke collega's er gratis bij!

### **Vragen? Neem contact op**

Sara Gevers

Consultant

Brunel Belgium Mechelen

[s.gevers.ext@brunel.net](mailto:s.gevers.ext@brunel.net)

[+32 \(0\)15 27 33 33](tel:+3227333333)