



COFIDIS recrute

UN(E) KEY ACCOUNT MANAGER

COFIDIS est né en Belgique en 1985 sur un concept simple et novateur : le crédit à distance. Les choix stratégiques ayant suivi cette petite révolution sont confirmés par 25 ans de succès.

Travailler chez COFIDIS, c'est évoluer dans une ambiance dynamique où règne un esprit d'ouverture et de respect mutuel.

Votre mission :

- Vous prospectez de manière active afin de développer votre portefeuille clients B2C/B2B dans les différents segments identifiés
- Vous assurez le développement des partenariats en cours
- Vous êtes en veille perpétuelle des opportunités qui se présentent sur le marché belge
- Vous définissez l'approche stratégique à adopter avec le partenaire
- Vous prenez l'initiative d'actions personnalisées vis-à-vis de clients potentiels afin de les amener à signer le contrat proposé et vous assurez que tous les aspects du partenariat sont sous contrôle
- Vous établissez un business plan en collaboration avec le partenaire et vous définissez les SLA
- Vous êtes responsable du suivi commercial des dossiers
- Vous assurez un reporting stratégique et régulier
- Vous travaillez en étroite collaboration avec l'équipe et les autres départements de l'entreprise

Votre profil :

- Vous êtes bilingue néerlandais/français
- Vous disposez d'un bachelor à orientation commerciale
- Vous avez min 3 à 5 années d'expérience dans un environnement B2B
- Vous êtes orienté client et ne reculez pas devant les objectifs chiffrés
- Vous faites preuve d'esprit d'équipe et d'une grande capacité d'écoute
- Vous avez l'esprit commercial
- Vous êtes flexible et résistant au stress

**Consultez nos offres sur
www.cofidis.be, rubrique Jobs.**

