



COFIDIS werft aan

EEN KEY ACCOUNT MANAGER

COFIDIS België
is in 1985

geboren volgens
een simpel en
baanbrekend
concept :
kredieten op
afstand. De
strategische
keuzes, volgend
op deze kleine
revolutie, zijn
bevestigd door
25 jaar succes.

Uw taak :

- U voert op een actieve manier prospectie uit, om zo uw klantenportefeuille binnen de B2C/B2B markt uit te breiden. Dit gebeurt binnen geïdentificeerde marktsegmenteringen.
- U verzekert de verdere ontwikkeling van reeds bestaande partners
- U houdt nieuwe opportuniteiten op de Belgische markt nauwkeurig in het oog.
- U bepaalt de juiste strategie om een klant te benaderen.
- U neemt het initiatief om gepersonaliseerde acties op te stellen ten opzichte van potentiële klanten, om uiteindelijk een deal positief te kunnen afsluiten, en zorgt ervoor dat de aspecten van dit partnership onder controle zijn.
- U staat in voor de ontwikkeling van een strategisch business plan met uw partner, en bepaalt de SLA
- U bent verantwoordelijk voor de commerciële opvolging van de dossiers
- U verzekert een regelmatige en strategische rapportering
- U werkt nauw samen met het team en de andere departementen van het bedrijf

Werken bij
COFIDIS is

evolueren in
een dynamische
sfeer waarbij
een open geest
en wederzijds
respect voorop
staan.

Uw profiel:

- U bent tweetalig Nederlands/Frans
- U beschikt over een bachelor diploma (commerciële richting)
- U heeft min 3 à 5 jaar ervaring in een B2B omgeving
- U bent klantgericht en deinst niet terug voor becijferde doelstellingen
- U beschikt over een gezonde teamgeest en luistervaardigheid
- U bent commercieel ingesteld en bent gebeten door de verkoopmicrobe
- U bent stressbestendig en flexibel

**Raadpleeg onze aanbiedingen op
www.cofidids.be, rubriek jobs.**

