

BizLaunch, société en phase de commencement située à Zaventem et appelée à devenir l'une des 'Most Promising Startups' de l'année, a été fondé en collaboration de Solvay Entrepreneur (VUB). Offrant initialement des solutions pour résoudre les problèmes de prospection aux entreprises débutantes et répondre aux questions liées à la croissance, BizLaunch joue aujourd'hui un rôle primordial aussi bien dans le processus de prospection des indépendants que des multinationales et est également un coach pour les membres de Solvay Entrepreneur. Par sa maîtrise du marketing direct et de la génération de leads, BizLaunch apporte le soutien, le conseil et le savoir faire aux entreprises soucieuses de rentabiliser leur processus de prospection. Les clients actuels ont déjà pu constater une augmentation de leur chiffre d'affaire grâce à la méthodologie unique proposée par BizLaunch.

Pour de plus amples informations, visitez le site internet www.bizlaunch.be.

BizLaunch est à la recherche d'un:

Account Manager (m/f)

Description de la fonction:

En tant qu'Account manager, vous serez responsable du nombre de clients acquis. Vous serez le point de contact des clients, le garant de la prospection et vous vous assurerez de la relation clientèle ainsi que de son élargissement. Vous êtes un négociateur né et les clients voient en vous le partenaire idéal qui leur apporte la solution à leurs besoins. Vous êtes le pilier central de la réalisation de leurs projets et vous leur apportez la solution optimale et personnalisée. Vous communiquez au même niveau que vos clients et vous les comprenez mieux que quiconque grâce à la relation de confiance que vous avez pu établir.

Par votre suivi minutieux et votre sens de l'organisation, vous gérez votre temps de manière optimale en fonction de l'accroissement de votre fichier client. Vous restez à l'affût d'opportunités et prenez des initiatives pour améliorer votre environnement de travail dans le but d'atteindre vos objectifs. Grâce à votre esprit commercial, vous contribuez à la croissance de l'entreprise et vous voulez être aussi étroitement impliqué dans la politique de l'entreprise.

Dans une phase initiale, vous travaillez étroitement avec le management afin de vous familiariser avec la fonction et assurez vous-même la prospection. Dès que vous aurez démontré vos aptitudes commerciales, vous deviendrez un maillon important de la société. Au fur et à mesure de votre évolution, vous gérerez les différentes phases des campagnes de vos clients. La prospection se fera selon la méthodologie de BizLaunch et vous devrez être le pivot central de l'évolution de vos campagnes. Dans un premier temps vous fixerez les objectifs et établissez un plan d'action pour les atteindre. Vous rapportez et soumettez toujours vos propositions au management.

Le but est que vous obteniez une vision claire du monde des affaires pour que vous puissiez prévoir les solutions de prospection pour chaque secteur d'activité. La connaissance et l'expérience que BizLaunch va vous offrir feront de vous un expert pour créer une relation win-win et vous permettra de ne plus avoir d'hésitation lors des négociations. Vos interlocuteurs trouvent directement en vous une personne de confiance ayant la maturité et le savoir-faire suffisant pour leur développer le processus idéal. Vous serez donc en contact avec les gérants de société, les sales managers, le top management, les business development managers et les marketing managers.

Profil:

- Vous avez de préférence un graduat de type économique ou une expérience probante dans une fonction commerciale.
- Vous avez du flair en le 'drive' pour aller de l'avant.
- Vous êtes assertif et avez des aptitudes pour communiquer aussi bien oralement que par écrit.
- Vous avez une vue précise et travaillez de manière.
- Vous travaillez de manière autonome et prenez des initiatives, le travail d'équipe ne vous pose pas de problème.
- Vous êtes réellement intéressé par le marketing direct.
- Vous avez une bonne maîtrise des applications bureautiques (MS Office).
- Vous maîtrisez le français (écrit et oral) et connaissez le Néerlandais et l'Anglais (le bilinguisme est un atout).
- Vous avez le sens des affaires et vous avez l'esprit relationnel.
- Vous voulez un travail varié avec des responsabilités.
- Vous n'avez pas peur d'apprendre, vous avez l'esprit ouvert et vous aimez raisonner.
- Vous n'avez pas une mentalité '9-to-5' mais vous travaillerez en fonction des tâches.
- Vous agissez en conséquence et vous savez vous fixer des priorités.
- Vous trouvez la politesse élémentaire évidente.
- Vous apportez une solution aux problèmes.
- Vous êtes communicatif avec des manières diplomatiques.
- Vous avez une compréhension saine et une vision réaliste de la vie.

Nous offrons:

Grâce à une fonction variée avec de réelles possibilités d'épanouissement, nous vous offrons la chance de réaliser vos ambitions dans une jeune entreprise stable et structurée. Chez BizLaunch, vous pouvez construire une fructueuse carrière en sachant que ce secteur d'activité a connu ces dernières années l'une des plus fortes croissances aux Etats-Unis.

Pendant la période d'essai, vous suivrez une formation stricte, aussi bien en dehors des heures de bureaux combinée avec des workshops internes et des évaluations fréquentes. Au fur et à mesure de l'évolution de votre connaissance, nous vous offrons plus d'autonomie et un soutien aussi bien opérationnel que théorique. Vous partagerez votre propre vision et votre expérience. Chez BizLaunch, nous sommes une véritable équipe avec une structure transparente. Nous portons un intérêt particulier à établir au sein de notre équipe une communication franche et sincère, tout comme nous favorisons une communication fidèle à la réalité avec nos clients. Nous sommes une jeune société en pleine croissance et en pleine expansion, ce qui signifie que vous serez acteur de votre propre carrière.

De plus vous profiterez à intervalle régulier d'incentives, d'activités d'entreprise avec les partenaires, parce que nous ne vous considérons pas uniquement comme un collaborateur mais aussi comme une "Homme" derrière la fonction.

Vous bénéficierez d'un salaire de base pendant la période d'essai avec, d'un remboursement des kilomètres effectués, d'un téléphone mobile et d'un ordinateur portable. Après une évaluation positive de la période d'essai, nous vous prévoyons des chèques repas, une voiture de société, d'une carte essence et d'un plan de commission dépendant des objectifs postulés, en tant que key account manager.

Si vous vous reconnaissez dans cette annonce, alors nous souhaitons faire connaissance avec vous ! (aussi des jeunes sortants de l'école)

Vous pouvez solliciter en prenant contact avec **Mr Steven Van Eetveldt** au numéro suivant : **02 751 58 10** le **lundi de 9h30 à 12h30**. Pendant l'entretien téléphonique vous saurez directement si un entretien personnel suivra.