

*BizLaunch, gevestigd te Zaventem en in beginfase uitgeroepen tot één van de 'Most Promising Startups' van het jaar, werd opgericht in samenwerking met Solvay Entrepreneur (VUB). Aanvankelijk om een oplossing te bieden aan het prospectieprobleem bij starters en door het succes en de toenemende vraag, speelt zij nu een belangrijke rol in het prospectieproces van de kleine zelfstandige tot multinational en is zij tevens coach voor de leden van Solvay Entrepreneur. Al gauw werd duidelijk dat ieder bedrijf een uitmuntend voordeel haalt uit direct marketing via BizLaunch of anders gezegd het genereren van leads via de unieke methode van BizLaunch. De huidige klanten hebben reeds hun omzetcijfer sterk kunnen laten stijgen door BizLaunch.*

*Voor meer informatie, bezoek de website op [www.bizlaunch.be](http://www.bizlaunch.be).*

BizLaunch is op zoek naar een:

## *Account Manager Lead Generation (m/v)*



### Functieomschrijving:

Als account manager zal je verantwoordelijk zijn voor een aantal door jou verworven klanten. Je bent het aanspreekpunt voor de klanten, staat garant voor prospectie, uitbreiding en onderhoud van klantenrelaties van A tot Z. Je bent een geboren onderhandelaar en je klanten zien in jou de ideale partner die hen een oplossing brengt voor hun noden. Jij bent de grote steunpilaar in de realisatie van hun projecten en stelt hen de meest optimale en gepersonaliseerde oplossingen voor. Je communiceert op hetzelfde niveau van de klanten en begrijpt ze als geen ander zodat een duurzame vertrouwensband wordt opgebouwd door jouw contact.

Door je nauwkeurige opvolging en ordelijke organisatie, weet je je tijd zo optimaal mogelijk in te delen in functie van het vergroten van je klantenbestand. Je gaat op zoek naar opportuniteiten en neemt zelf initiatieven ter verbetering van je werkomgeving; hierbij werk je resultaatgedreven. Dankzij je commerciële ingesteldheid denk je mee in de groeifasen van het bedrijf en wil je ook nauw betrokken zijn bij de bedrijfsgang.

In beginfase werk je nauw samen met het management om de knepen van het vak onder de knie te krijgen en zal je zelf instaan voor de verwerving eerste nieuwe klanten. Je gaat zelf prospecteren, afspraken inplannen, meetings doen en voorstellen uitwerken. Zo zal je bewijzen dat je beschikt over enkele commerciële vaardigheden; je wordt thans een belangrijke schakel in het bedrijf.



Van zodra je bewezen hebt dat je de nodige sales-skills onder de knie hebt, zal de prospectie worden uitgevoerd volgens de unieke methode van BizLaunch waardoor je agenda zal ingepland worden met kwalitatieve afspraken zodat je je ten volle kan richten op account management. Hierbij stel je zelf je objectieven voorop en ga je ook een plan uitwerken om je doelen te bereiken. Je rapporteert en koppelt steeds terug naar het management.

Het resultaat is dat je een duidelijke visie krijgt over de zakenwereld zodat je kan anticiperen op prospectie-oplossingen voor elke bedrijfsactiviteit. De kennis en ervaringen die je bij BizLaunch gaat opdoen, gaan je doen uitgroeien tot een échte expert in het creëren van win-winsituaties en laten je geen enkele aarzeling tijdens een onderhandeling meer in de weg staan. Je gesprekspartners gaan onmiddellijk het vertrouwen in je vinden en merken dat je voldoende maturiteit en know-how beheerst om voor hen het ideaal proces voor te schrijven. Zo zal je onder andere in contact komen met zaakvoerders, sales managers, topmanagement, business development managers en marketing managers.

Je zal een portefeuille beheren van de door jou verworven accounts. Eens je 100% beheer uitvoert van je accounts, zal je promoveren naar een functie als Key Account Manager en zal je een nieuwe Account Manager voor jouw regio kunnen opleiden en managen. Je verantwoordelijkheden zullen groeien en je bouwt een mooie carrière uit met een aantrekkelijke verloning en tal van mogelijkheden.



## Profiel:

- *Je hebt bij voorkeur een economische graduaatsdiploma óf een geringe relevante ervaring in een commerciële omgeving, ambitie en motivatie primeert op diploma's.*
- *Je hebt flair en de 'drive' om vooruit te geraken.*
- *Je bent assertief en getuigt van mondelinge en schriftelijke communicatieve vaardigheden.*
- *Je gaat nauwgezet en gestructureerd tewerk.*
- *Je werkt op een autonome manier en neemt graag initiatief, ook in team werken is geen probleem.*
- *Je hebt absolute interesse in direct marketing.*
- *Je gaat vlot om met pc-toepassingen (MS Office).*
- *Je spreekt en schrijft foutloos Nederlands en je hebt een basiskennis Frans en Engels. (tweetaligheid is een pluspunt)*
- *Je hebt steeds een goed zakelijk voorkomen en je bent vlot in de omgang.*
- *Je houdt van een afwisselende job met verantwoordelijkheid.*
- *Je bent bereid om bij te leren en hebt een open geest, je redeneert graag.*
- *Je hebt geen '9-to-5' mentaliteit maar je werkt in functie van je takenpakket.*
- *Je handelt consequent en je kan prioriteiten stellen.*
- *Je vindt elementaire beleefdheid vanzelfsprekend.*
- *Je schuift steeds een mogelijke oplossing naar voor in plaats van het probleem.*
- *Je bent communicatief op een diplomatische manier.*
- *Je hebt een gezonde dosis verstand en een nuchtere levensvisie.*
- *Je bent in het bezit van rijbewijs B en een getuigschrift goed gedrag & zeden.*
- *Je leidt een stabiel leven.*



## Wij bieden:

We bieden je de kans om in een jonge maar stabiele en gestructureerde onderneming je ambities te realiseren in een gevarieerde functie met reële ontplooiingsmogelijkheden. Bij BizLaunch kan je een succesvolle carrière neerzetten als je weet dat in de VS een sectorgenoot één van de snelst groeiende bedrijven is.

Tijdens de proefperiode zal je een strikt opleidingsplan volgen, gecombineerd met interne workshops en frequente evaluaties. Naarmate je kennis vordert, bieden we je meer en meer autonomie en zullen we je ondersteunen om je functie naar behoren uit te voeren, zowel operationeel als theoretisch. Je kan dus steeds rekenen op een diepgaande opleiding, zowel op vlak van sales als direct marketing, met de nodige assistentie van het management.

Je wordt gehoord om je eigen visie en ervaring te delen. Bij BizLaunch zijn we een (h)echt team met een zeer transparante structuur en communiceren we zeer open met elkaar en met onze klanten. We zijn een jong, groeiend bedrijf met een 15-tal medewerkers in volle bloei en expansie wat wil zeggen dat je ook zelf mee investeert in jouw eigen carrière.

Verder kan je op regelmatige basis genieten van een incentive, bedrijfsactiviteit met partner, ... omdat wij je niet alleen als medewerker maar ook als mens achter de functie erkennen.

- Tijdens de proefperiode voorzien we :
  - *een aantrekkelijk basisloon*
  - *maaltijdcheques*
  - *gsm*
  - *laptop*
  - *anonieme bedrijfswagen*
  - *tankkaart*
  - *gps*
  
- De proefperiode wordt voorzien op 6 maand ; indien je na 3 opeenvolgende maanden je gemiddeld objectief reeds behaald hebt, krijg je automatisch erbovenop:
  - *een contract van onbepaalde duur*
  - *met commissie op nieuwe verkopen*
  - *met commissie op recurring contracten*
  - *bonus in functie van de kwaliteitsnormen en targets*



## Solliciteren :

*Herken je je eigen talent in deze vacature, dan willen we graag met jou kennismaken! (ook schoolverlaters)*

*Solliciteren kan door je cv en motivatiebrief te richten aan dhr Filip De Pillecyn via mail naar [fdp@bizlaunch.be](mailto:fdp@bizlaunch.be) of per gewone post naar Minervastraat,2 te 1930 Zaventem.*

⇒ *Motiveer kort even waarom we beslist met jou dienen samen te werken...*