



We Innovate Now

Entreprises

PME

Medical

Education

Institutions

Win Recrute un(e)

Account Manager

Win: l'expertise en solutions ICT

Win, pôle ICT de Tecteo, est un intégrateur de services ICT pour les Entreprises, les PME, les Institutions, le secteur Médical et de l'Education.

Fort d'une dizaine d'année d'expertise en solutions ICT, nous proposons des solutions complètes qui permettent aux entreprises de développer leur business de façon optimale en prenant en charge une partie ou la totalité de leurs besoins ICT avec un niveau de services optimal qui nous distingue sur le marché.

A travers notre nouveau partenariat, Tecteo nous dote de capacités de développement et d'innovation considérables en nous apportant ses activités B2B sur les marchés national et international. Cette synergie nous permet de consolider et d'étoffer notre offre tout en maintenant un niveau optimal de qualité de nos services.

Dans ce contexte de pleine expansion, nous sommes actuellement à la recherche active d'un Account Manager qui renforcera notre équipe Sales.

FONCTION : Account Manager
Departement : Sales
Reporting : Sales Director

RAISON D'ÊTRE DE LA FONCTION :

- Initier, suivre et finaliser les contacts commerciaux et les relations par le biais d'activités de prévente, de la vente de produits et de services et des activités d'après-vente; dans le but de réaliser l'objectif en matière de chiffre d'affaires et de bénéfices et maximiser la satisfaction de la clientèle.

ACTIVITÉS :

Rapportant au Sales Director, l'Account Manager est principalement responsable des activités suivantes:

- Business Evolution
 - Analyser votre territoire en collaboration avec nos internal sales
 - Détecter les opportunités d'affaires
 - Apporter un volume important d'opportunités d'affaires
- Ventes
 - Prospecter la clientèle détectée
 - Assurer un suivi des offres et conclure des ventes

- Services à la clientèle
Suivre les clients existants en collaboration avec nos internal sales
Etre à l'écoute des réclamations de la clientèle et participer aux actions correctives
- Respect des procédures internes (Qualité, CRM, Weekly Report,...)
Connaître et appliquer les procédures internes de l'entreprise
Participer à l'évolution des procédures en conformité avec les objectifs de l'entreprise
- Connaissance des produits et du marché
Connaître le portfolio de WIN/PME et le marché ICT PME
Participer activement à l'évolution du portfolio WIN /PME et anticiper les besoins des clients par rapport au marché
- Etre porteur des intérêts, de l'image et des valeurs de la société, faire preuve de positivisme et de culture d'entreprise au sein et en dehors de l'entreprise

CONNAISSANCES ET EXPÉRIENCES REQUISES :

- Gradué en marketing, en informatique ou expérience équivalente
- Connaissance et pratique active du Français et du Néerlandais
- Première expérience confirmée dans une fonction commerciale dans la vente de produits technologiques et de services (minimum 2 ans BtoB)
- Connaissance approfondie du marché Télécom et IT PME
- Excellent relationnel
- Orienté résultat et satisfaction du client, orienté atteinte des objectifs
- Autonome, responsable, capable de prendre des initiatives
- Parfaitement familiarisé à l'environnement Windows (Word, Excel, Powerpoint, Outlook,...).
- Bonnes capacités rédactionnelles.
- Bonne résistance au stress.
- Sens de l'organisation, de la structure.

NOUS OFFRONS:

- Une ambiance dynamique et motivante dans une entreprise en pleine expansion.
- Un réel coaching sur le terrain, des formations et de nombreux outils à votre disposition.
- Un package salarial attractif.

INTERESSES ?

N'hésitez pas à nous transmettre votre candidature que nous traiterons en toute confidentialité à l'adresse suivante :

jobs@staff.win.be

Win S.A.

A l'attention du département des Ressources Humaines

Rue du Fort d'Andoy 3

B-5100 Wierde

Ref : HR 1403 02