

Win Recrute un(e)

Account Manager

A PROPOS DE WIN:

Depuis près de 20 ans, Win (Groupe Nethys) est le partenaire TIC privilégié des professionnels à la recherche d'un accompagnement et de conseils sur-mesure.

Opérateur de son propre réseau, de son *Data Center*, et intégrateur de services TIC, Win propose ses solutions aux entreprises, au secteur public et au secteur des soins de santé, en développant les technologies les mieux adaptées à leurs activités (Réseaux et Internet, Communication et Mobilité, Sécurité, Cloud).

Win se positionne aujourd'hui sur le marché professionnel, comme l'un des rares opérateurs-intégrateurs capable de fournir une offre globale, couvrant l'ensemble des besoins des professionnels.

Afin d'implémenter sa stratégie de verticalisation, de renforcer son positionnement de référent, et dans un contexte de croissance, Win est actuellement à la recherche active d'un(e) *Account Manager* qui renforcera son équipe *Sales*.

FONCTION : Account Manager
Departement : Sales
Reporting : Sales Director

RAISON D'ETRE 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 d'après-vente; dans le but d'atteindre l'objectif en matière de chiffre d'affaires, de bénéfices et de maximiser la satisfaction de la clientèle.

ACTIVITES :

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

- Business Evolution :
 - Analyser son territoire en collaboration avec les *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 les *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 EXPERIENCES 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 dans le secteur 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.

INTERESSE(E)?

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 de Walschap Coralie
Business Partner Manager HR
Rue du Fort d'Andoy 3
B-5100 Wierde

Ref: HR170419