



Account Manager

Over ons

Al meer dan 50 jaar zorgen de oplossingen van Bayard voor kwalitatief zacht water. Onze waterontharders beschermen in meer dan 50.000 Belgische gezinnen de warmteboilers, waterleidingen en kranen. Zo bouwen onze waterexperts al meer dan 5 decennia aan de bewustwording in de markt.

Wat houdt de job in?

De Accountmanager is deel van het sales team en verantwoordelijk voor de verkoop van waterontharders en drinkwatersystemen in de regio Henegouwen. Je rapporteert in deze rol aan de General Manager.

- Je promoot het gamma aan waterontharders en drinkwatersystemen aan onze particuliere klanten.
- Je gaat actief op zoek naar interessante prospects en bent regelmatig aanwezig op beurzen. Je ontvangt leads (aanvragen) vanuit jouw regio en plant verkoopbezoeken autonoom in.
- Je analyseert de markt, weet commerciële opportuniteiten te detecteren en te vertalen naar concrete actieplannen en resultaten.
- Je beheert jouw klantenportefeuille op een zelfstandige manier en stelt daarbij de juiste prioriteiten. Je begrijpt als geen ander de noden van de klant en kan de toegevoegde waarde van een kwaliteitsproduct overbrengen.
- Op technisch vlak sta je de klant bij vanuit jouw kennis en expertise. De technische binnendienst kan je hierbij de nodige ondersteuning bieden.
- Je houdt de gegevens nauwkeurig bij in het CRM-pakket

We zoeken iemand met de volgende eigenschappen:

- Je behaalde een bachelor in een technische, economische of marketinggeoriënteerde richting.
- Bij voorkeur heb je een eerste B2C-ervaring, maar een gemotiveerde schoolverlater komt ook in aanmerking!

- Onze toekomstige sales medewerker is een enthousiaste netwerker met een resultaatgerichte aanpak en beschikt over een goede portie stressbestendigheid.
- Je bent positief ingesteld en neemt eigen initiatieven om jouw persoonlijke en groepsdoeleinden te bereiken.
- Je bent sterk communicatief onderlegd in het Nederlands en Frans en hebt een goede kennis Engels.
- Bij voorkeur woon je in de regio.

Wat bieden we jou?

- Een voltijdse tewerkstelling met vast contract.
- Je werkt 40 uren per week, waardoor je recht hebt op 20 dagen verlof en 12 ADV-dagen.
- Een aantrekkelijk salarispakket conform jouw ervaring.
- We bieden jou een afwisselende en uitdagende job in een no-nonsense en dynamische KMO waar teamspirit centraal staat en waar ondernemerschap en initiatief nemen worden gestimuleerd.
- Je vervoegt tevens een warm, internationaal bedrijf met oog voor zijn medewerkers.