



Wil jij meewerken aan innovatieve ideeën en meegroeien in een bedrijf in volle expansie? Dan ben je bij ons aan het juiste adres! Met IT-projecten zoals communicatietools, CRM, datamanagement, SSO, ... mag je je verwachten aan een brede waaier aan bedrijfsactiviteiten. Ons team is gepassioneerd door technologie en we kunnen terugvallen op kennis van de bovenste plank. We trachten het beste in iedereen naar boven te brengen en gaan samen op zoek naar jouw grootste talent en passie.

De wereld ligt aan je voeten bij Force International!

Wij breiden ons team in België (Geel) uit.

In onze poging om de wereld te verbeteren zijn wij op zoek naar een:

## ACCOUNTMANAGER TELECOM B2B

REGIO VLAANDEREN

### Functieomschrijving:

Als accountmanager telecom sta je in voor de ontwikkeling van ons klantenbestand in het KMO-segment. Je kan klantbehoeften vlot identificeren en hen daarbij de gepaste producten verkopen, zonder de waarden van het bedrijf uit het oog te verliezen. Je biedt onze klanten een optimale koopervaring door hen steeds centraal te zetten. Daarnaast ben je verantwoordelijk voor het halen van je objectieven, de correcte registratie en behandeling van de gegevens en bestellingen van je binnengehaalde klanten.

### Profiel:

- ◆ Een eerste B2B saleservaring in telecom is geen must, wel een pluspunt.
- ◆ Je bent communicatief, administratief en commercieel sterk en bezit een natuurlijke overtuigingskracht.
- ◆ Je bent klantvriendelijk, positief ingesteld en flexibel.
- ◆ Je neemt je eigen verantwoordelijkheden op.
- ◆ Je bent gesteld op orde en netheid.
- ◆ Je komt terecht in een gezonde startup, je schrikt er dus niet voor terug om je inspiratie en nieuwe ideeën de vrije loop te laten.
- ◆ Je bent een team-player met een 'can-do' mentaliteit die een uitdaging niet uit de weg gaat.
- ◆ Geen '9 to 5' mentaliteit.
- ◆ De Nederlandse taal goed beheersen in woord en geschrift. Engels en/of Frans zijn pluspunten.
- ◆ Je bent in het bezit van een rijbewijs B.

### Wij bieden:

- ◆ Een omgeving waar je jezelf kan ontwikkelen, je kennis kan verruimen en mee kan groeien met het bedrijf.
- ◆ Je kan rekenen op een prettige werksfeer in een team van gedreven collega's.
- ◆ Een salarispakket naar profiel en opleiding, aangevuld met voordelen zoals ADV dagen, een hospitalisatieverzekering en een bedrijfswagen.
- ◆ Indien mogelijk laten we jou starten via een IBO-contract, om daarna over te gaan op een contract van onbepaalde duur.
- ◆ We voorzien een interne opleiding en coaching.
- ◆ Je werkt in het begin over heel Vlaanderen en krijgt op termijn je eigen regio.
- ◆ 4/5<sup>de</sup> of fulltime is bespreekbaar. Deels thuiswerk is mogelijk.

Zie jij jezelf in deze functie en wil je meewerken aan de groei van ons bedrijf?

Mail je cv en gemotiveerd schrijven naar [jobs@force.international](mailto:jobs@force.international) tav Kelly Aernouts