

ACCOUNT MANAGER BELGIQUE H/F

EUROFIDES, UN LEADER DU RECOUVREMENT DE CRÉANCES EN BELGIQUE :

- Près de 40 ans d'expérience
- Une équipe de 40 collaborateurs internes et 60 conciliateurs externes

NOS VALEURS :

Nos valeurs internes sont, l'enthousiasme, la proximité, la bienveillance, l'esprit d'initiative, la confiance, l'ouverture, l'humanisme et la responsabilité sociétale de l'entreprise.

Nos valeurs envers le client sont :

- ETONNEMENT du client
- EXCELLENCE recherchée dans les services
- COMMUNICATION au cœur de notre travail
- VOLONTE d'être les meilleurs
- RESPECT des valeurs

NOTRE STRATEGIC ACCOUNT MANAGER SERA CHARGÉ DE :

- Développer le portefeuille clients grâce à de la prospection (depuis une base de données existante et from scratch) dans tous secteurs d'activité
- Entretenir et développer un portefeuille de clients existants
- Concevoir et rédiger des offres en phase avec les besoins du client/prospect et la stratégie de l'entreprise
- Assurer la gestion administrative liée à sa fonction (rédaction de rapports de visites, impression de statistiques, analyse du portefeuille, suivi CRM ...)
- Gérer son agenda et fixer les rendez-vous
- Participer à des événements de networking, des salons et foires commerciales
- Collaborer efficacement avec les autres services de l'entreprise dans un soucis d'amélioration continue
- Prendre part à toute autre mission que la direction jugerait nécessaire à la pérennité de l'entreprise



- Le développement éventuel des autres filiales du groupe

NOTRE STRATEGIC ACCOUNT MANAGER DEVRA :

- Disposer d'une première expérience réussie dans une fonction commerciale similaire - si possible dans le secteur financier (minimum 3 ans)
- Être doté d'un sens commercial aigu et savoir mettre en place un plan d'actions commerciales pour garantir l'atteinte et le dépassement des objectifs
- Être à l'aise avec les chiffres et avoir des notions de finances d'entreprise
- Être autonome, rigoureux et avoir le sens des priorités
- Avoir l'esprit d'équipe et l'envie de réussir ensemble ; les intérêts de l'entreprise avant tout
- Véhiculer une image positive de l'entreprise auprès des tiers
- Être orienté résultats et à l'aise avec les objectifs de ventes personnels et d'équipe
- Aimer la diversité des tâches et faire preuve de souplesse dans l'organisation de ses missions
- Maîtriser parfaitement le français (écrit et oral) – le néerlandais est un atout
- Utiliser aisément l'outil informatique : suite Office, CRM, ...
- Être capable de travailler en plateau et être résistant au stress
- Assumer les KPI raisonnables fixés par la direction

NOUS OFFRONS

- De belles responsabilités et un job varié
- Un challenge motivant dans une ambiance de travail jeune et dynamique
- Des perspectives d'évolution au sein d'une entreprise familiale en développement constant
- Un package salarial attractif : salaire fixe (+ chèques repas, véhicule de société, GSM, laptop, assurance hospitalisation) et une rémunération variable attractive liée aux résultats
- Un bureau à Liège

MOTIVÉ ?

Faites-nous parvenir votre candidature par email à l'adresse jobs@eurofides.eu ou via le formulaire en ligne via le lien suivant : <https://www.eurofides.eu/be/jobs/>

