

Vacature

Het Electude-team wordt gedreven door een visie om de manier waarop mensen kennis en vaardigheden verwerven fundamenteel te veranderen. Al onze interactieve lessen zijn gebaseerd op 'learning by doing'. Het resultaat is een zeer vernieuwend, intuïtief en boeiend e-learning programma dat studenten en docenten wereldwijd omarmen. Electude is een snelgroeiend Internationaal bedrijf met het hoofdkantoor in Nuënen, Nederland, en is in meer dan 50 landen actief. Ter uitbreiding van team BeNeLux zijn wij op zoek naar een fulltime (40 uur)

Account Manager België

Team BeNeLux is een klein zelfstandig team binnen de Electude organisatie. Je werkt in een open en creatieve sfeer waar we als team samen de plannen maken en de werkzaamheden uitvoeren. Electude is al jaren een vertrouwde partner in het Belgisch onderwijs en heeft in de afgelopen jaren een sterke groei doorgemaakt. Om deze markt volwaardig te bedienen zijn we op zoek naar versterking in ons team. Wat we zoeken is een collega met een positieve mindset, die zelfstandig werkt en zich verantwoordelijk voelt. In deze functie ben je verantwoordelijk voor het realiseren van specifieke verkoopdoelen voor les- en leermaterialen met ondersteunende diensten voor het automotive en technisch beroepsonderwijs en bedrijfsleven in België. Het werk betreft het onderhouden van klantrelaties, bestaande business te consolideren en waar mogelijk uit te bouwen.

Resultaatgebieden:

- Uitbreiding van de verkoop van (digitale) leermiddelen in België bij prospects en bestaande klanten.
- Relatiebeheer, offertebeheer en acquisitie.
- Vaststellen en kwalificeren van potentiële klanten.
- Electude vertegenwoordigen op relevante beurzen, seminars en conferenties.

Wat verwachten we van jou?

- HBO werk- en denkniveau.
- Een commerciële opleiding met didactische vaardigheden en/of een didactische opleiding met commerciële vaardigheden.
- Affiniteit met e-learning, automotive en innovatieve technologie.
- Bij voorkeur ervaring in de (automotive)techniek, software en/of e-learning sector.
- Het vermogen om systematisch en zelfstandig te werken met een CRM-systeem.
- Organisatorisch sterk en een teamplayer.
- Zelf startend, zelfstandig, initiatiefrijk en verantwoordelijkheid voor resultaten.
- Ervaring met acquisitie en verkoop.
- Sterke presentatie- en productdemonstratievaardigheden.
- Vloeiend spreken/schrijven in de Nederlandse en Franse taal.

Wat mag je verwachten van Electude?

- Een uitdagende baan waarbij geen enkele dag hetzelfde is.
- Je maakt deel uit van een groeiende internationale organisatie met een platte managementstructuur.
- No-nonsense cultuur, professionaliteit, betrouwbaarheid en integriteit.
- Toonaangevend product en marktleider op haar gebied.
- Interessante klantenbasis met groot uitbreidingspotentieel.
- Een marktconform salaris en secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Een gedegen introductieprogramma, waaronder een uitgebreide e-learning training.
- Volop ruimte voor je eigen ontwikkeling en de mogelijkheid om mee te groeien met het bedrijf.

Solliciteren

Stuur dan een korte motivatie met CV, per mail, naar aubry.mulder@electude.com Voor meer informatie betreffende de functie kunt u contact opnemen met Aubry Mulder, Country Manager Electude Benelux: telefonisch 06-28085883.

Zie onze website electude.com voor meer informatie over Electude of ervaar eens zelf wat wij te bieden hebben: simulator.electude.com

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.