

Accountmanager Regio Antwerpen
Accountmanager Regio Gent - Oudenaarde
Accountmanager Regio Brussel (Tweetalig)

Kom jij ons super team vervolledigen?

We zijn op zoek naar het volgend talent, misschien ben jij dat wel?
Ben je gebeten door targets en iemand die graag anderen overtuigt?
Iemand die communicatief en zelfzeker is, en vooral geen uitdaging uit de weg gaat?
Hou je van de kick om een dossier te closen?
Ben je iemand die graag de baan op gaat en ook regelmatig in team werkt?

Dan ben jij bij ons aan het juiste adres!

Met de juiste mix van communicatievaardigheden, doorzettingsvermogen en ambitie geraak je heel ver bij ons! Letterlijk, want wij gaan jaarlijks met onze beste sales naar de tofste bestemmingen ter wereld! En dat is nog maar het begin, want naast een zeer aantrekkelijk loonpakket voorzien we commissies en allerlei extra incentives.

Bij Runa geloven we dat we het meeste uit iemand kunnen halen door een perfecte work-life balance te voorzien.

Flexibiliteit is dus iets waar je zeker op kan rekenen bij ons.

Vervolledig ons jong en ambitieus team en ontwikkel jezelf tot een sales professional in de fascinerende wereld van Telecom. Onder het motto "If you can make it here, you can make it anywhere" wachten we vol spanning af wie onze volgende topper wordt!

Als Accountmanager in de Telecom ga je door prospectie meetings organiseren met CEO's, zaakvoerders, financieel directeurs, IT managers, etc. Je gaat een grondige analyse maken van hun specifiek noden en presenteert een of meerdere oplossingen op maat. Je overtuigt de klant door jouw grondige kennis en sterke communicatievaardigheden.

Wat doet Runa?

Runa gaat het gesprek aan met allerlei types organisaties en analyseert in welke situatie ze zich vandaag bevinden.

De centrale vraag? Hoe kan Runa de situatie van de klant optimaliseren en de klant helpen groeien door middel van de telecom infrastructuur te optimaliseren. Mogelijke oplossingen die wij voorstellen zijn consultancy, telefooncentrales, dataverbindingen, etc.

Wie zijn onze klanten? Runa kan voor elke organisatie iets betekenen, dit zijn een aantal van onze klanten: Vlaamse Overheid, Volvo, Arcelor Mittal, Meubelen Gaverzicht, etc.

Er is namelijk een groot aanbod en héél veel mogelijk, en Runa maakt de klant wegwijs. We adviseren en begeleiden te klant tot de perfecte oplossing, op maat van zijn bedrijf, rekening houdend met zijn specifieke noden.

We zijn gevestigd in Kortrijk, maar je zou voornamelijk in jouw eigen regio werken.

Profiel

- M/V
- Bachelor of Master
- Eerste ervaring in de (B2B) sales is een must
- Communicatief en sociaal vaardig
- Telecom kennis is geen must

Aanbod

- Vast loon + Commissie
- Loonbonus
- Bedrijfswagen + tankkaart
- GSM Abonnement
- Groepsverzekering
- Doorgroeimogelijkheden naar Senior level
- Grondige opleiding in onze diensten en producten
- Sales coaching om je te ontplooiën tot een topper
- Met veel plezier naar jouw job komen
- Diverse extra incentives: reizen, waardebonnen, etc.