

Accountmanager SkillsTown

SkillsTown (www.SkillsTown.be) is **het online leerplatform voor organisaties**. Het biedt medewerkers van organisaties de mogelijkheid om onbeperkt online trainingen te volgen. **We ontwikkelen e-learnings gebaseerd op wetenschappelijk onderbouwde methodieken en nieuwe leermiddelen.**

SkillsTown is onderdeel van NCOI (www.ncoi.be), de toonaangevende speler op vlak van bedrijfsopleidingen en onderdeel van de grootste particuliere onderwijsgroep van de Benelux.

Inmiddels telt de groep meer dan 20 opleidingsinstituten en volgen er zo'n 200.000 mensen per jaar een opleiding bij ons. In België zijn we actief met de merken NCOI Learning, Fiscaal Informatief en M&D Seminars en dus nu ook SKILLSTOWN!

Omdat we in volle internationale expansie zijn, zoeken we voor België (Mechelen) een tweetalige (NL/FR) Accountmanager met een gedreven pioniersmentaliteit.

Jouw functie

- Je werkt onafhankelijk van je collega's van NCOI Learning, maar weet je tegelijk wel **ondersteund** door hen voor o.a. het zorgen voor een introductie bij bepaalde bedrijven.
- Je brengt **de potentiële markt** van SkillsTown in kaart, en je schrijft een jaar **salesplan** uit.
- Je gaat actief op zoek naar **leads**, volgt deze op en je bezoekt zo veel mogelijk gekwalificeerde prospects. Je bent verantwoordelijk voor **de uitbouw van een volledig nieuwe afzetmarkt!**
- Je stelt offertes op en het sluit contracten af.
- Je **analyseert** de behoeften van de klant en speelt hierop in met de SkillsTown leeroplossingen. Je brengt hen op de hoogte van **veranderingen** in het aanbod.
- Uiteraard onderhoud je **de bestaande klantrelaties** en krijgt de uitbouw van je **portefeuille** continu aandacht.
- Je staat mee in voor de **implementatie van de tool en je ondersteunt klanten bij eventuele problemen.**
- Je **rapporteert** de verkoopresultaten en monitort continu de voortgang.
- Je volgt de **ontwikkelingen** en trends op de markt op en koppelt deze terug.
- Je rapporteert aan de Managing Director van SkillsTown Nederland, maar je hebt dagelijkse contacten met de collega's in België.
- Je werkplek is bij NCOI Learning in **Mechelen**.

Profiel

- Je bent **een geboren sales talent** en weet op een vlotte manier deuren te openen, veelal bij MNO's.
- Je hebt **een ondernemende pioniersmentaliteit** en je bent in staat om op **een zelfstandige wijze** een sales plan uit te werken om nieuwe markten aan te boren.
- Je beschikt over **Bachelor** werk- en denkniveau, aangevuld met **minimaal 5 jaar** aantoonbare ervaring in een B2B markt.
- Kennis van de **opleidingswereld** is een pluspunt. Je bent geïnteresseerd in bedrijfsontwikkelingen en hoe menselijk potentieel zich binnen organisaties kan ontwikkelen.
- Je bent vlot **tweetalig** (NL-FR).
- Je bent een enthousiaste **netwerker** en hebt een klantgerichte en marktgerichte instelling.
- Je hebt **snel inzicht** in situaties en problemen, capteert de kern van de vraag en gaat vervolgens oplossingsgericht te werk.

- Je bent vlot met digitale tools en binnen de MS Office omgeving (MS Teams, Word, Outlook, Excel).
- Je woont in de buurt van **Mechelen**.

Aanbod

- Een job binnen **een professionele internationale context**, een fijne werksfeer, en een gedreven team dat klaarstaat voor elkaar.
- Een Belgisch contract van onbepaalde duur als NCOI Learning medewerker.
- Een uitdaging waarbinnen je jezelf kan **ontwikkelen** en waar er ruimte is voor **initiatieven**.
- **Een aantrekkelijk salaris aangevuld met extralegale voordelen.**
- Hospitalisatie- en groepsverzekering bij vast in dienst treden
- Een ruim aanbod aan opleiding en ontwikkelingsmogelijkheden
- Een genereus aantal vakantiedagen
- Een flexibele uurregeling met mogelijkheid tot thuiswerk.

Ben je klaar om ons professionele team te versterken? Ben je benieuwd of het klikt tussen jou en NCOI Learning? Solliciteer dan meteen via mail met jouw CV & motivatie naar work@ncoi.be t.a.v. Michèle Lemmens.