

## Vacature Account Manager België

### Functieomschrijving

- De Account Manager is verantwoordelijk voor het identificeren, kwalificeren en ontwikkelen van zakelijke relaties en transacties sluiten. Verder zal hij of zij de strategische en tactische plannen van de verkoop moeten ontwikkelen, adviseren en implementeren. De Account Manager is verantwoordelijk voor de sales meetings en doelstellingen. Hij of zij rapporteert dit rechtstreeks aan de directie. De Account Manager opereert zelfstandig. Een ondernemersmentaliteit is gewenst.

### Competenties

- Je bent tweetalig Frans-Nederlands
- Je kunt onderhandelen
- Je signaleert en benut kansen
- Je doet je voordeel met kennis uit de markt en de doelgroep
- Je bent resultaatgericht
- Je werkt planmatig

### Concrete taken

- Plannen aanmaken voor de accounts waarin de doelstellingen worden opgenomen
- Overzicht houden van de contracten
- De huidige markttrends en de behoeften van klanten herkennen
- Projecten leiden en after sales activiteiten doen om klanten te behouden
- Gerichte accounts beheren en alle doelgroep activiteiten ondersteunen
- Het implementeren van het product plan, zoals aangegeven in het marketingplan
- Contact met de marketing afdeling
- Acquisitie van nieuwe klanten

### Over Anode Energie

- Anode Energie is een zelfstandig energieleverancier en handelaar voor professionele afnemers en energieproducenten in de Benelux. Ze specialiseert zich in oplossingen die op maat van de klant geschreven zijn. De organisatie wordt om die reden zo flexibel als mogelijk gehouden, met een hoge expertise in de energiemarkt bij iedere werknemer.
- Contact: Dieter Jong, tel: 016/40 70 03, mail: [d.jong@anode.be](mailto:d.jong@anode.be)
- Adres: Anode Energie, Interleuvenlaan 15F, 3001 Heverlee