

SJABLOON – Werken via KdG –

Gelieve dit ingevulde sjabloon te mailen naar: werken-via-kdg@kdg.be

Sollicitaties dienen verstuurd te worden naar de contactgegevens uit de vacature.

Functietitel: Accountmanager inside Sales

Bedrijfsnaam: Indeed

Uiterste sollicitatiedatum: 31/12/2019

Categorie:

Juiste categorie aankruisen*

Administratie en secretariaat	
Creatieve en artistieke beroepen	
Financiële en juridische sector	
Gezondheidszorg	
HR management	
ICT en multimedia	
Transport, logistiek en distributie	
Onderwijs	
Sales, marketing en communicatie	x
Sociale en culturele sector	
Techniek, chemie en productie	
Andere	
Jobevents	
Studentenjobs en vrijwilligerswerk	

Onze missie

"We Help People Get Jobs!" Met deze slogan in het achterhoofd zijn we uitgegroeid tot grootste vacaturesite ter wereld. Daarnaast zijn we één van de snelst boemende internetbedrijven en is onze ambitie voor 2019 om toe te treden tot de Fortune 500. We zoeken getalenteerde en gedreven mensen om samen deze missie te verwezenlijken. We streven ernaar onze teams te

laten groeien met mensen die onze passie en ons enthousiasme delen om de beste ervaring voor werkzoekenden te creëren.

Het team

Je maakt deel uit van een dynamisch, enthousiast sales support team in volle groei. Je werkt vanuit Diegem (of vanuit Dublin) en je bent verantwoordelijk voor de promotie van onze producten bij nieuwe klanten op de Belgische markt. Ons sales team helpt het wervingsproces te transformeren door bedrijven een eenvoudige en effectieve manier aan te bieden. In deze functie rapporteer je aan de Sales Director.

Jouw Job

Je helpt bedrijven bij hun War For Talent. Als Accountmanager Binnendienst ben je verantwoordelijk voor de promotie van Indeed-producten bij nieuwe klanten..

Je promoot en informeert over Indeed producten (waaronder PPC), aan Belgische bedrijven om hen te helpen in hun wervingsproces, je bouwt een langetermijnrelatie met je klant en luistert naar hun behoefte, je demonstreert de voordelen van onze producten en biedt de juiste oplossing aan voor hun rekruteringsproces

Je bouwt relaties op via de telefoon, per e-mail en via professionele netwerksites

Je verzorgt live productdemonstraties via telefoon & webinars

Je analyseert de successen van de klant en presenteert maandelijkse rapporten met statistieken

Over jou

De juiste kandidaat heeft aantoonbare successen geboekt op dit gebied (in een binnen- of buitendienst) en heeft uitstekende communicatieve vaardigheden.

3+ jaar ervaring op het gebied van telefonische verkoop of buitendienstfunctie

Je hebt een sterk verkoopstalent en je hebt de ambitie om uitzonderlijke resultaten neer te leggen.

Uitstekende kennis van Nederlandse- , Franse- en Engelse taal in woord en geschrift

Je bent vlot in het aanleren van nieuwe concepten en toepassingen

Data gefocuste, ambitieuze houding - de cijfers vertellen bij Indeed het verhaal

Ervaring met CRM systemen

Je houdt van technologie & hebt een start-up mentaliteit

Naast een geweldig salaris (zowel fix als variabel) biedt Indeed een lucratief bonus & commissiesysteem, een firmawagen met tankkaart, een Macbook pro, een continue coachingsproces startend met een 2 weken state of the art opleiding in Dublin en heel veel extra's die jou helpen jezelf thuis te voelen binnen Indeed! Bekijk ze hier:

<http://indeedhi.re/IndeedBenefits>

Indeed is een omgeving waarin geen onderscheid gemaakt wordt en verschillen worden aangemoedigd. Leer meer hierover en bekijk onze pagina: [1]

<https://www.indeed.com/inclusion>

Interesse? Stuur dan jouw CV naar dmertens@indeed.com
