

TOSHIBA



Met het hoofdkwartier in Japan en wereldwijd meer dan 80 dochterondernemingen is Toshiba een sterke partner om organisaties te helpen met slimme en vooruitstrevende IT- & printoplossingen in diverse hightech sectoren waaronder industrie, transport en logistiek, retail, gezondheidszorg, enz. Voor onze Belgische afdeling in Zellik gespecialiseerd in multifunctionele printers en oplossingen, zijn wij momenteel op zoek naar een nieuwe collega om het salesteam te versterken.

Account Manager MFP (m/v)

Funcieomschrijving

Met gevoel voor mensen én business weet je als Account Manager klanten aan je te binden en nieuwe relaties uit te bouwen. Je bent de regisseur van het verkoopproces. Je begeleidt het totale salestraject van prospectie tot overeenkomst, om vervolgens de klant verder te beheren. Je maakt afspraken met (potentiële) klanten in jouw regio en weet door de wensen van de klant te inventariseren een voorstel op maat uit te werken voor multifunctionele documentstromen. Tevens ben je verantwoordelijk voor de verdere groei bij onze bestaande klanten.

Wij zoeken

Je beschikt over een flinke dosis doorzettingsvermogen en de wil om succesvol te zijn in een zeer competitieve markt. Je hebt een relatiegerichte verkoopstijl, bent klantgericht en hebt een groot inlevingsvermogen. Je bent in staat om mensen voor je te winnen en een duurzame relatie uit te bouwen. Je hebt kennis van actuele ontwikkelingen in de IT-technologie en kan technische product-eigenschappen (hardware & software) vertalen in concrete voordelen voor de klant. Je weet wat het inhoudt om grote klanten voor je te winnen en te beheren en hebt ervaring met accountplanning. Daarnaast ben je gedreven om samen met je collega's de ambitieuze doelstellingen van Toshiba te behalen.

Locatie

Jouw werkgebied is een toegewezen regio en je bent ook regelmatig op het hoofdkantoor in Zellik aanwezig.

Wij bieden

Je krijgt veel eigen verantwoordelijkheden en unieke kansen om je talenten te ontwikkelen. Je kan rekenen op een goede begeleiding. Onze organisatiecultuur kenmerkt zich door laagdrempeligheid, korte communicatielijnen, loyaliteit, ambitie en gedrevenheid. Er heerst een informele werksfeer, waarbij er veel waarde wordt gehecht aan collegialiteit. We voorzien een aantrekkelijk salarispakket (incl. bedrijfswagen), gekoppeld aan je inzet en resultaten. Bij Toshiba krijg je alle kansen om te evolueren in een innoverend en energiek bedrijf.

Is dit jouw nieuwe uitdaging?

Stuur dan je cv met motivatiebrief naar wim.decat@toshibatec-tgis.com.

**TOGETHER
INFORMATION**