

## Account Manager B2B mobiliteit m/v

DrivOlution bestaat uit een multidisciplinair team van experts dat bedrijven diensten en opleidingen levert, met als doel:

- het verminderen van de verkeersongevallen
- het reduceren van het brandstofverbruik en bijhorende kosten
- het verbeteren van de vlootresultaten (Total Cost of Ownership)
- groeien naar een meer duurzame mobiliteit

Wij breiden ons team uit met een Account Manager B2B voor de regio Oost-Vlaanderen en Brussel.

**Jouw missie als Account Manager bestaat er in bij bedrijven een duurzaam vlootbeleid te introduceren**, waarbij DrivOlution de ideale partner vormt. Je hebt met andere woorden impact op economie én milieu, thema's die meer en meer een hot topic vormen.

**Met jouw bevoegdheid en grondige kennis van onze diensten en opleidingen** zorg je voor een uitbreiding van onze klantenportfolio in de regio Oost-Vlaanderen en Brussel. Je focust op bedrijven en transportfirma's met kleine tot grotere vloten.

### **Jouw aanpak past bij de waarden van DrivOlution:**

- Kwaliteit leveren door een sterke inhoudelijke kennis van onze diensten
- Interesse in mobiliteit, ecologie en economie
- Lange termijn samenwerkingen en partnerships opzetten
- Kiezen voor een data gedreven benadering
- Continue verbetering en innovatie
- Impact genereren door een resultaatgerichte houding en drive

### **Jouw taken**

- Je eerste focus is prospectie: van cold calling tot netwerken en mailings, je bent creatief in het benaderen van potentiële klanten
- Jij doet de prospectiebezoeken en maakt de offertes op, waar nodig in overleg met het team van experts.
- Samen met de klantenbeheerder service je je klant.
- Wanneer een nieuwe klant intekent op een project, ben jij de gesprekspartner die met hen het project opvolgt.
- Als groeiend bedrijf, kiezen wij voor collega's die met oog voor innovatie en efficiëntie kijken naar onze eigen processen. Als Account Manager horen wij graag jouw input rond de commerciële processen.
- Je krijgt de eerste maanden een degelijke begeleiding en opleiding.

## Account Manager m/v

### Wie is onze ideale kandidaat (m/v):

- Onze ideale collega Account Manager (m/v) heeft al **ervaring in een commerciële B2B functie in de diensten/consultancy sector**. We vinden het immers belangrijk om lange termijn relaties aan te gaan met onze klanten.
- Ervaring in de verzekeringswereld is een mooie bonus.
- We zoeken in eerste instantie een **hunter**, iemand die mee onze klantenportefeuille kan doen groeien door dagelijks actief prospecten te benaderen, zowel via telefoon als e-mail en netwerken. Farming komt er bij naarmate de portefeuille groeit.
- Kwaliteit is belangrijk voor ons, we verwachten iemand die onze business en diensten grondig begrijpt en popelt om hiermee aan de slag te gaan.
- We verwachten een kandidaat (m/v) die een sterke **affiniteit heeft met onze missie en met het thema mobiliteit** (transport-, fleet-, en autowereld). Als Account Manager ben je immers, net als de andere collega's, ambassadeur voor ons merk.
- **Je werkt zelfstandig aan jouw commerciële targets** en daar horen vanzelfsprekend ook bonussen bij.
- **Teamwork is cruciaal** om projecten succesvol op te zetten, we zoeken dus iemand die vlot kan samenwerken met het team van DrivOlution.
- Gezien de regio waarin je operationeel bent, heb je een **sterke mondelinge en geschreven kennis van het Nederlands nodig. Voor Brussel is een stevige kennis van het Frans ook een noodzaak**.
- Je werkt heel vlot met de klassieke Office pakket toepassingen, ervaring in het werken met een CRM-pakket is zeker meegenomen.
- Idealiter heb je minimaal een opleiding genoten van het type bachelor.

### Wat kunnen wij je bieden?

- Je kan **bijdragen aan een maatschappelijk relevante missie**, in een groeiende Belgische KMO.
- Wij hebben een **open, informele bedrijfscultuur** waar we het graag zeggen zoals het is.
- **Persoonlijke ontwikkeling en een leuke werksfeer** zijn voor ons belangrijke waarden.
- We voorzien een voltijds contract met een salarispakket in verhouding met jouw ervaring, waarbij een wagen, tankkaart, groepsverzekering en andere voordelen worden voorzien.
- We belonen graag jouw toegevoegde waarde met een **aanvullend variabel loon**.
- Thuis werken en flexuren zijn zeker mogelijk.

### Interesse?

Stuur je CV en motivatiebrief naar DrivOlution, t.a.v. Mevr. Rein Casters, Remylaan 4C/1 - 3018 Wijgmaal of [rein.casters@drivolution.be](mailto:rein.casters@drivolution.be). Je kunt Rein ook bereiken voor bijkomende toelichtingen op 016/ 500 219. We garanderen je een snelle behandeling van je kandidatuur.