



Onze opdrachtgever, AVEX is als specialist in professionele audiovisuele oplossingen al meer dan 35 jaar toonaangevend in Effective Business Communications. AVEX ontwikkelt en bouwt functionele, betrouwbare en innovatieve audiovisuele installaties voor de meest uiteenlopende toepassingen waaronder : Real Time & Corporate Communication Solutions, Vergader- en Presentatie Systemen, Event Facilities en Building Management Systemen. Vanuit vestigingen in Nederland (HQ), België en het Verenigd Koninkrijk zetten ruim 250 professionals zich in voor opdrachtgevers in vrijwel alle branches en segmenten : handel, industrie, overheid, cultuur, sport, recreatie, zorg, hospitality en onderwijs. Naast oplossingen voor conferentieruimten, college-, rechts- en congreszalen, voorziet AVEX ook controlekamers, noodlokalen en grote openbare gebouwen zoals stadions en multifunctionele sportcentra van het juiste beeld en geluid. De specialisten van AVEX werken met beproefde technologieën maar zijn ook trendsetter in de allernieuwste ontwikkelingen op het gebied van AV. AVEX maakt bovendien deel uit van GPA, een wereldwijde organisatie in levering van AV en UC Solutions. AVEX is Regional Business Unit en aandeelhouder van GPA in België, Luxemburg, Nederland en het Verenigd Koninkrijk.

Met het oog op de realisatie van de ambitieuze expansie objectieven voor België en Luxemburg, zoeken wij ter versterking van het commercieel team een gedreven en excellent :

Account Manager New Business BeLux

Audiovisual & Communication Solutions

FUNCTIE

- Na een intensieve inwerk- en opleidingsperiode ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen van nieuwe klantenrelaties. Je staat ook in voor het beheren en verder uitbreiden van deze klantenportefeuille binnen zowel openbare als private sectoren en dit voor alle AV en communicatie oplossingen, installaties, systemen en services.
- Je bedenkt en implementeert succesvolle strategieën en actieplannen voor marktontwikkeling en je creëert kansen en business door gerichte commerciële acties, prospectie, networking en account management.
- Je bent voortdurend op zoek naar nieuwe opportuniteiten, leads en projecten.
- Je detecteert specifieke vragen en behoeften van klanten en prospects en je vertaalt deze in professioneel advies en op maat gesneden oplossingen.
- Voor o.m. openbare aanbestedingen en het uitwerken van complexe offertes en installaties kan je terug-vallen op een deskundige tenderdesk en het backoffice team en op engineering.
- Voor de realisatie en opvolging van de projecten werk je nauw samen met een toegewijd Project Manager.
- Je staat garant voor het bewaken en opvolgen van klanttevredenheid, kwaliteit, targets, marges, prijsniveaus, markt-, product- en technologische ontwikkelingen.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de General Manager BeLux.

PROFIEL

- Voor deze commerciële speerpuntfunctie kijken we uit naar kandidaten met een succesvolle en relevante B2B verkoopservaring in technisch vooruitstrevende maatwerk-oplossingen zoals bv. audiovisuele en communicatie systemen, ICT Infrastructuur, building facilities, telecommunicatie, managed services en aanverwante technologieën.
- Liefst beschik je reeds over een sterk relatie netwerk van decision makers in meerdere marktsegmenten en sectoren zoals bv. overheid, hospitality, zorgsector, sport, cultuur, industrie, financial services, onderwijs, recreatie.
- Je bent een overtuigend onderhandelaar, sterk in relatie management en met een uitstekend commercieel en zakelijk inzicht.
- Je bent een ondernemend, vindingrijk en resultaatgericht doorzetter met visie, lef en uitstraling.
- Je beschikt over een parate talenkennis Nederlands, Frans en Engels.



INTERESSE ?

Stuur je gemotiveerde sollicitatiebrief met CV t.a.v. Dhr. Marc Van Beethoven, Search & Selection, Amerikalei 213, 2000 Antwerpen.

E-mail : m.vanbeethoven@searchselection.com

Je kunt je ook on-line bij ons registreren via onze website www.searchselection.com en rechtstreeks solliciteren op de vacature met referentie : 15210.

AANBOD

AVEX biedt je een boeiende loopbaan binnen een gezonde, innovatieve en solide onderneming met veel ruimte voor persoonlijk engagement, korte communicatielijnen en een informele en open cultuur. Je kunt rekenen op een uitstekend en motiverend salarispakket met bonus en bedrijfswagen.

