

WERKEN BIJ DE BESTE WEBSHOP VAN BELGIË

Dit jaar zoeken we versterking voor ons salesteam om mee te schrijven aan het succes- en groeverhaal van 123inkt. Laat ons kleur geven aan je carrière!

Jong, snelgroeiend en informeel

123inkt is **online marktleider** voor print- en kantoorartikelen, een **internationale** speler die sinds de start van onze webwinkel in 2000 explosief groeit. Dit is het resultaat van een beleid waarbij **onze klanten én collega's centraal** staan bij alles wat we doen. We winnen al enkele jaren op rij de award van beste webshop van België en daar zijn we trots op!

Als je bij 123inkt binnenloopt, valt de **informele en gelijkwaardige sfeer** meteen op. Samen als 1 team schrijven we het 123inkt verhaal. We zijn een jong, divers en modern bedrijf. Je nieuwe sneakers hoeft je ook niet voor het weekend te bewaren. Iedereen heeft ze hier aan, ook de managers!

Dialoog en inspraak maken deel uit van onze bedrijfscultuur. Jouw input is niet enkel waardevol, we gaan er ook actief mee aan de slag. Wellbeing en **persoonlijke ontwikkeling** krijgen bij ons de aandacht die ze verdienen.

Accountmanager Regio Antwerpen-Limburg

- ✓ Klaar voor een boeiende commerciële ervaring?
- ✓ Kan je een verhaal bouwen op basis van cijfers?
- ✓ Beschik je over een gezonde dosis overtuigingskracht?
- ✓ Ben je een resultaat- en klantgerichte salesprofessional?
- ✓ Ben je woonachtig in Regio Antwerpen-Limburg?



Een match? Keep on reading!

Let's get started

Als accountmanager speel je **een vitale rol** in de verdere groei en ontwikkeling van 123inkt.be. Je bent verantwoordelijk voor het **adviseren en begeleiden** van jouw klanten binnen verschillende domeinen: printers, printbenodigdheden, kantoorartikelen,... Je biedt een **meerwaarde** aan alle stakeholders, zowel binnen de private als de publieke markt.

Naast het **optimaliseren van de business** en de **klanttevredenheid** bij bestaande klanten, sta je ook in, door middel van **actieve prospectie**, voor de verdere groei van het aantal klanten in de **regio van Antwerpen-Limburg**.

Het grootste deel van je tijd breng je natuurlijk door samen met klanten en prospecten. Het voorbereiden en opvolgen van de afspraken doe je vanuit kantoor zodat er een goede afstemming is met de collega's. Wij combineren fysieke en digitale klantmeetings.

Je komt terecht in een groeiend en hecht team collega's. De focus ligt vooral op het behalen van de maandelijkse doelstellingen. Er is veel ruimte voor **fun** op de afdeling wanneer de targets gerealiseerd worden. Bij opstart leren je teamleden je graag alle kneepjes van het vak.

WERKEN BIJ DE BESTE WEBSHOP VAN BELGIË

Dit wordt jouw takenpakket

- ✓ **Beheren en opvolgen** van de klanten uit diverse sectoren binnen jouw regio.
- ✓ Optreden als het **eerste aanspreekpunt** voor de klanten (hunten) en het bouwen aan lange termijn partnerships (farmen).
- ✓ **Analyseren** van de markt, trends, concurrentie en het identificeren van potentieel interessante leads in jouw regio.
- ✓ Op een efficiënte manier **prospecteren**.
- ✓ **Opmaken van accountplannen** en deze op een efficiënte manier uitvoeren.
- ✓ Op basis van **data-analyse** efficiënte en effectieve acties en initiatieven bedenken die de verkoop stimuleren.
- ✓ Verzorgen van een **duidelijke administratie en dossieropvolging** per klant en per prospect in ons CRM systeem.

Dit vinden wij belangrijk, jij ook?

- ✓ Je ziet “the bigger picture” en bent analytisch sterk.
- ✓ Je krijgt een kick bij het binnenhalen van nieuwe klanten, onderhandelen kan je dus als de beste!
- ✓ Je kan **conceptueel denken**: per klant ontwerp je een op maat gemaakt plan van aanpak.
- ✓ Je presenteert **innovatieve ideeën** op een heldere en effectieve manier.
- ✓ Je ben stressbestendig en weet te presteren onder druk.
- ✓ Je neemt **initiatief**: hierdoor ben je de concurrentie steeds een stapje voor!
- ✓ Je bent een rots in de branding, zowel voor de klanten als voor de eigen collega’s.
- ✓ Met jouw overtuigingskracht en kennis van zaken, creëer je een **meerwaarde** voor zowel de klant als voor 123inkt.
- ✓ Spreek je goed **Frans** om regio Luik eventueel ook te kunnen bedienen? Geen must have, wel nice to have! 😊
- ✓ Een bachelordiploma in een economische of bedrijfsgerichte richting op zak? Nog beter!
- ✓ **5 jaar ervaring** is een must have.
- ✓ Heb je een gezonde dosis lef, zelfvertrouwen en ben je gedreven? Waar wacht je dan nog op?

123 samengevat, what’s in it for you?

- ✓ Een boeiende beleving bij een internationale e-commerce speler waar **mensgericht** gewerkt wordt.
- ✓ Een unieke kans om mee te schrijven aan een **groei- én succesverhaal**, ook aan dat van jezelf.
- ✓ **Carrière- en ontwikkelingskansen** op maat van jouw profiel, verlangens en sterktes.
- ✓ Een leidinggevende die jou ondersteunt, doet groeien en met jouw input aan de slag gaat.
- ✓ Wekelijks verwennen met soep, fruit en massage.
- ✓ Enthousiaste, **hartelijke collega’s** en een **informele sfeer** met toffe teambuildingactiviteiten en afterworks.
- ✓ Een marktconform salaris met 20 vakantiedagen (+ wettelijke feestdagen) en 6 ADV-dagen.
- ✓ De fijne **extralegale voordelen**: maaltijdcheques, groeps- en hospitalisatieverzekering.
- ✓ **Korting** op eigen producten, ook mooi meegenomen. 😊
- ✓ Last but not least, een **eigen wagen!**

WERKEN BIJ DE BESTE WEBSHOP VAN BELGIË

Werktijden

- ✓ Je bent 3-4 dagen op de baan en werkt 1-2 dagen op kantoor.
- ✓ We genieten van een gezellige en gezamenlijke lunchpauze van een halfuur, indien je aanwezig bent.
- ✓ Altijd vrij in het weekend en op feestdagen.
- ✓ Vervanging feestdagen zijn vrij in te plannen.

Direct solliciteren? Laat ons kleur geven aan jouw pad!

Kan je niet wachten om de uitdaging bij 123inkt aan te gaan? Aarzel dan niet langer en mail ons jouw **motivatiebrief** samen met je **CV**.

Wil je nog meer weten over de inhoud van de job of ons bedrijf? Neem dan contact op via onderstaande gegevens.



Laura Pereira
HR-medewerker bij 123inkt.be
sollicitatie@123inkt.be
+32 (0)9 39 64 140
www.123inkt.be/vacatures