



Are you the **rock** we're looking for?

Accountmanager

Elke dag gaan wij bij Rock Recruitment op zoek naar de juiste kandidaat voor onze klanten. Dat doen we sinds 2018. Vorig jaar haalden we daarbij een succesratio van maar liefst 83%, een buitengewoon resultaat voor onze sector. Dat dat niet onopgemerkt blijft, merken we aan het groeiende aantal klanten waarvoor we blijvend rekruteren. We gaan voor onze klanten stevast op zoek naar de perfect match. Of om het met onze slogan te zeggen: **We dig deep to unearth the best talent!**

DE JOB

- Je bouwt **samenwerkingen** op met klanten en **overtuigt** hen van een langetermijntraject dat meerwaarde oplevert.
- Je presenteert en verduidelijkt voordelen van de dienstverlening en **begeleidt klanten** stap voor stap.
- Je volgt afgesloten contracten op en zorgt voor een vlotte, professionele uitvoering van de samenwerking.
- Je **onderhoudt nauwe relaties** met klanten en partners en blijft betrokken tijdens het hele traject.
- Je **analyseert resultaten en cijfers** om strategische kansen te detecteren en de samenwerking te optimaliseren.
- Je plant **klantbezoeken** en bent vier dagen per week op de baan in heel België.
- Je werkt één dag per week op kantoor in Harelbeke om strategieën af te stemmen met het team.
- Je focust voornamelijk op **farming**: het versterken en verdiepen van bestaande relaties eerder dan actief prospecteren.

WIE WIJ ZOEKEN

- Je spreekt zeer goed **Frans** en **Nederlands** en communiceert professioneel in beide talen.
- Je bent **gestructureerd**, **cijfermatig** sterk en kan **strategisch** meedenken met klanten.
- Je hebt een **mature**, **enthousiaste** en **dynamische** houding en bent een echte **doener**.
- Je bent **resultaatgericht**, denkt **klantgericht** en bouwt graag aan langetermijnrelaties.
- Je werkt **zelfstandig** en **flexibel**, met een sterk gevoel voor verantwoordelijkheid.
- Ervaring in sales of vastgoed is een plus, maar vooral je **motivatie** en **leergierigheid** zijn doorslaggevend.

WAT WIJ BIEDEN

- Je krijgt een **vast contract** van onbepaalde duur in een groeiend en ambitieus bedrijf.
- Je ontvangt een **competitief loon**, afhankelijk van jouw profiel en ervaring.
- Je bouwt een **interessant commissiesysteem** op met extra bonussen bij het behalen van doelstellingen.
- Je beschikt over een **bedrijfswagen** met **tankkaart** voor klantbezoeken in heel België.
- Je werkt in een **flexibel uurrooster** met ruimte voor zelfstandigheid en initiatief.
- Je krijgt een **on-the-job opleiding** en voortdurende begeleiding om jezelf verder te ontwikkelen.
- Je komt terecht in een **klein, hecht team** met een open, **familiale sfeer** en een **mooie, moderne kantooromgeving**.
- Je maakt deel uit van een **strategische salesfunctie** waarin je een echte impact hebt op de groei van het bedrijf.

WIE WIJ ZIJN

Deze kleinschalige KMO is gespecialiseerd in de **afwerking van investeringsvastgoed** (B2B/B2C) en bouwt aan duurzame samenwerkingen met klanten in **heel België**. Met een strategische en resultaatgerichte aanpak begeleiden zij hun partners doorheen een volledig traject dat verder gaat dan enkel een product. Binnen het **open en familiaal team** van zes collega's staat persoonlijke groei en professionaliteit centraal.

Momenteel zijn ze op zoek naar een **Accountmanager voor heel België**. *Ben je een schoolverlater of heb je al enige ervaring? Zoek je een vaste job op lange termijn binnen een dynamische en groeiende KMO? Lees dan snel verder!*



Do you feel like our **ROCKER?**

Heb je interesse in deze vacature? Solliciteer dan via

info@rockrecruitment.be

www.rockrecruitment.be

Rock Recruitment

Stasegemsesteenweg 72

8500 Kortrijk