

## ACCOUNT MANAGER BRUSSEL EN WALLONIË (m/v)

### BEDRIJF

FOYLO ([www.foylō.eu](http://www.foylō.eu)), gevestigd in Antwerpen, maakt deel uit van de dynamische en ambitieuze Buildmat-groep.

Dit groeibedrijf is een totaalpartner voor folies en verpakkingen dat actief meedenkt met zijn klanten richting de juiste, duurzame oplossingen, waarbij toekomstige uitdagingen op een transparante en onderbouwde manier worden omgezet naar kansen. Heel wat KMO's alsook grote bedrijven vertrouwen op het advies van FOYLO voor hun innovatieve en duurzame verpakkingsopties, gaande van industrie, bouw tot retail. Voor hen levert FOYLO de nieuwste technologie, gecombineerd met duurzame keuzes en een snelle kwalitatieve service.

De centrale waarden van FOYLO zijn innovatie, passie en expertise.

Ter versterking van haar commercieel team, zoekt FOYLO een gedreven en enthousiaste **Account Manager voor Brussel en Wallonië**.

### FUNCTIE

Als Account Manager ben je centraal aanspreekpunt voor alle klanten en prospecten in de regio Brussel en Wallonië. Je beheert de klantenportefeuille bestaande uit zowel kmo's als grotere key accounts en je gaat op zoek naar nieuwe business om deze portefeuille verder uit te breiden.

- Je analyseert de Brusselse en Waalse markt en benadert deze actief door middel van koude en warme prospectie. Daarvoor werk je op een gestructureerde manier en volgens de marktwerkingsstrategie.

- Zowel bij prospecten als bij bestaande klanten, weet je de producten van Foylo op een creatieve manier voor te stellen (vb. workshops, presentaties, etc.).
- Je bent een echte netwerker die gemakkelijk nieuwe markten aanboort en langetermijnrelaties weet op te bouwen met klanten. Je detecteert vlot hun noden en weet hier als adviseur op in te spelen.
- Je vormt een tandem met jouw collega van de commerciële binnendienst. Samen staan jullie garant voor een optimale klantopvolging en klantenbinding.
- 80% van je tijd ben je op de baan, 20% werk je op kantoor.
- Je staat in nauw contact met de Account Managers van de andere regio's en je rapporteert aan de Sales Director.

### PROFIEL

Belangrijkste capaciteiten en vaardigheden:

- Je behaalde bij voorkeur een bachelordiploma en je hebt al enkele jaren commerciële ervaring op de teller staan.
- Je hebt een neus voor zaken: je weet efficiënt de bestaande business verder uit te bouwen en nieuwe business te creëren.
- Resultaatgerichtheid in combinatie met een positieve mindset zijn een must.
- Dankzij jouw overtuigingskracht en communicatieve vaardigheden, weet je snel langdurige professionele relaties op te bouwen, met zowel collega's als klanten en prospecten.
- Anderen omschrijven jou als een betrouwbaar iemand met een hoge gunfactor, die beschikt over een goede luistervaardigheid en inlevingsvermogen.
- Je bent organisatorisch sterk en gaat graag gestructureerd te werk.
- Je beheert het Nederlands, Frans en Engels perfect.

## ACCOUNT MANAGER BRUSSEL EN WALLONIË (m/v)

### AANBOD

- Werken in een toekomstgericht en groeiend bedrijf.
- Een uitdagende functie met veel vrijheid waar er ruimte is voor initiatief en nieuwe ideeën.
- Deel uit maken van een fijn team, waar de waarden openheid, flexibiliteit en werkplezier centraal staan.
- Een marktconform salaris aangevuld met extralegale voordelen.

### INTERESSE

Stuur je motivatie en cv naar [jobs@foylō.eu](mailto:jobs@foylō.eu)

#### Foylo NV

Luithagen Haven 2 Hal C - B 2030 Antwerpen  
BTW/TVA BE 0465 111 337 RPR Antwerpen 333 119  
BNP BE34 0014 6208 0390  
KBC BE79 7331 5149 4933

[info@foylō.eu](mailto:info@foylō.eu) | [foylō.eu](http://foylō.eu)

Tel. : +32 (0)3 544 74 87  
Fax : +32 (0)3 544 74 91