

Accountmanager Wallonië & Brussel

BEDRIJF

FOYLO (www.foylø.eu), gevestigd in Antwerpen – Ekeren, maakt deel uit van de dynamische en ambitieuze Buildmat-groep.

FOYLO is een **totaalpartner** voor **folies en verpakkingen** en dit voor de **bouw, industrie, logistiek en retail**. Heel wat bedrijven, van KMO's tot de grote spelers, gaan bij FOYLO ten rade voor wikkelfolie, bouwfolie, tapes, dekzeilen, topvellen etc. FOYLO staat gekend als een betrouwbare en kwalitatieve partner die met duurzame en technologisch sterke verpakkingso oplossingen komt.

Centrale waarden zijn **innovatie, passie en expertise**. Zowel voor bestaande als nieuwe verpakkingprojecten bieden ze **maatwerk**, volledige ondersteuning en uitgebreid advies.

Ter versterking van haar commercieel team, zoekt Foylo een gedreven en enthousiaste Account Manager voor de regio Wallonië & Brussel.

FUNCTIE

Als Account Manager ben je centraal aanspreekpunt voor alle klanten en prospecten in de regio Brussel - 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 taken zien er als volgt uit:

- Je analyseert de markt en benadert deze actief door middel van koude en warme prospectie. Daarvoor werk je op een gestructureerde manier en volgens de marktbe werkingsstrategie.
- 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 lange termijn relaties 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.
- Minimum 80% van je tijd ben je op de baan.
- Je staat in nauw contact met de Account Managers van de andere regio's en je rapporteert aan de General Manager.

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@foylø.eu | foylø.eu

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

Foylo voorziet uiteraard eerst een grondige inwerk- en opleidingsperiode waardoor je de business, de producten en de klanten goed leert kennen.

PROFIEL

- 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 tewerk.

AANBOD

Werken in een toekomstgericht en groeiend bedrijf.

Een **dynamische omgeving**, die snel evolueert, waar **kwaliteit** en service centraal staan.

Een boeiende rol binnen een **no-nonsense cultuur** met een **hands-on mentaliteit**.

Deel uit maken van een fijn team, waar de waarden openheid, flexibiliteit en werkplezier centraal staan.

Ruimte om zelfstandig te werken en initiatief te nemen met oog op jouw ontplooiing.

Een motiverend salarispakket met onder andere maaltijdcheques, groeps- en hospitalisatieverzekering.

INTERESSE

Stuur uw CV en begeleidend schrijven naar linsay.koyen@foylø.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@foylø.eu | foylø.eu

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