

## Internal Account Manager - Thomas International

### Qui est Thomas International

Depuis 1981, Thomas International développe des outils d'évaluation de haute qualité, utilisés dans le monde entier pour développer efficacement les personnes, les équipes et les organisations. Chez Thomas, nous croyons au pouvoir des gens. Nous pensons en solutions de qualité innovantes. Notre équipe est composée de professionnels motivés, curieux et engagés. Nous sommes une organisation informelle avec une atmosphère de travail collégiale et offrons un poste stimulant dans lequel rien n'est impossible.

### Description de fonction

En tant qu'Internal Account Manager, vous gérez un portefeuille de plus de 100 clients. Vous aidez nos clients, par téléphone ou par vidéoconférence, dans la réalisation de tous leurs projets pour lesquels nos évaluations, formations et processus-conseils peuvent être déployés. Vous réalisez des présentations et démos en ligne. Vous cherchez des solutions, donnez des conseils et veillez à ce que nos clients grandissent avec nous. Pour les clients qui participent à nos formations de certification, vous planifiez des missions de certification par téléphone. Vous enregistrez toutes les informations dans notre système CRM professionnel (Salesforce).

Vous aidez les consultants à conclure des accords, notamment en fournissant des pistes qualitatives ou en encourageant les clients à participer à certains de nos événements/formations ou à utiliser les évaluations que nous proposons.

À long terme, vous pouvez également coordonner d'autres projets (lancement d'un nouvel outil, événements pour les clients, etc.).

Vous savez planifier et organiser votre travail de manière indépendante en consultation avec vos collègues et en fonction des indicateurs de performance clés à réaliser. Vous serez évalué(e) en fonction de vos efforts et de vos résultats. Vous collaborez avec l'équipe afin que cette nouvelle fonction au sein de Thomas International Belux soit un succès.

### Votre profil

- Vous savez écouter et formuler des solutions
- Vous avez de bonnes compétences en présentation orale et savez convaincre les personnes par téléphone
- Vous pensez et travaillez « résultats »
- Vous êtes ouvert(e) d'esprit mais vous gardez un œil critique
- Vous êtes passionné(e) par la psychologie, les processus d'entreprise ou les questions de ressources humaines
- Vous parlez et écrivez très bien en néerlandais et avez une bonne connaissance du français. L'anglais est un atout
- Vous avez de préférence une expérience commerciale dans un rôle de conseiller
- Vous aimez travailler dans une petite équipe et n'hésitez pas à aider quand cela est nécessaire
- Vous pouvez travailler avec des délais sans perdre la vue d'ensemble

### Offre

Nous vous proposons de suivre une formation approfondie sur nos différentes évaluations, des webinaires ainsi que la possibilité de faire un stage de courte durée au Royaume-Uni avec des employés occupant un poste similaire.

- Un contrat à durée indéterminée
- Un salaire attractif (fixe + variable)
- Avantages extra-légaux supplémentaires (assurance groupe et d'hospitalisation, Eco-chèques, Chèques-repas)
- Excellente accessibilité de notre bureau + parking
- Bon équilibre vie professionnelle-vie privée
- Possibilités de formation et d'évolution de carrière
- Possibilité de participer au développement de la fonction

### **Formation requise**

- Baccalauréat ou plus, ou équivalent grâce à l'expérience dans une fonction de Conseiller Commercial

### **Lieu de travail**

- Nos bureaux se situent à Wavre dans une ferme rénovée

### **Intéressé(e)?**

Envoyez votre CV (en néerlandais ou en français) et votre motivation (max. 5 lignes) en néerlandais et français à [recruitment@thomasint.be](mailto:recruitment@thomasint.be) à l'attention de Stijn Gysen.

Nos évaluations font partie de cette procédure de sélection.