

Internal Accountmanager - Thomas International

Wie is Thomas International

Al sinds 1981 ontwikkelt Thomas International kwalitatief hoogwaardige assessment tools, die wereldwijd worden ingezet om personen, teams en organisaties doeltreffend te ontwikkelen. Bij Thomas geloven wij in de kracht van mensen. Wij denken in innovatieve kwaliteitsoplossingen. Ons team bestaat uit gedreven, leergierige en geëngageerde professionals. Wij zijn een informele organisatie met een collegiale werksfeer en bieden een uitdagende functie waarin niets onmogelijk is.

Functieomschrijving

Als onze interne accountmanager krijg je het beheer over een portefeuille van meer dan 100 klanten. Je helpt deze klanten telefonisch of via videoconferentie bij het verwezenlijken van al hun projecten waarbij onze assessments, opleidingen en trajectbegeleidingen ingezet (kunnen) worden. Je geeft online presentaties en demo's. Je zoekt naar oplossingen, geeft advies en zorgt er zo voor dat onze klanten samen met ons groeien. Voor klanten die deelnemen aan onze certificeringstrainingen plan je de certificeringsopdrachten in en neem je deze ook telefonisch af. Je noteert al je acties in ons professioneel CRM-systeem (Salesforce).

Je ondersteunt de consultants bij het maken van afspraken door onder meer kwalitatieve leads aan te reiken of klanten warm te maken voor bepaalde events, trainingen of assessments die we aanbieden.

Op termijn kan je ook mee ingezet worden bij het coördineren van andere projecten (lancering nieuwe tool, events voor klanten,...)

Je kan je werk zelfstandig plannen en organiseren in overleg met de collega's en in functie van de te realiseren KPI's. Je wordt geëvalueerd op basis van je inzet en resultaten. Aangezien dit een vrij nieuwe functie is in Belux kan je samen met het team mee bepalen hoe je van deze nieuwe functie een succes kan maken.

Jouw profiel

- Je kan goed luisteren en oplossingen formuleren
- Je hebt sterke mondelinge presentatievaardigheden en kan goed mensen overtuigen aan de telefoon
- Je denkt en werkt resultaatgericht
- Je hebt een open mind, maar je behoudt een kritische blik
- Je hebt een passie voor psychologie, bedrijfsprocessen of HR-vraagstukken
- Je spreekt en schrijft zeer goed Nederlands en hebt een goede kennis van het Frans, Engels is een pluspunt
- Je hebt bij voorkeur commerciële ervaring in een adviserende functie
- Je houdt ervan om in een klein team te werken en je springt dus bij waar nodig
- Je kan werken met deadlines zonder het overzicht te verliezen

Aanbod

We bieden je een uitgebreide training in al onze assessments, webinars en de mogelijkheid om een korte stage te lopen in UK samen met medewerkers in een gelijkaardige functie.

- Een vast contract van onbepaalde duur
- Aantrekkelijk salarispakket (vast + variabel)
- Extra legale voordelen (groeps- en hospitalisatieverzekering, ecocheques, maaltijdcheques)
- Prima bereikbaarheid van ons kantoor + parking
- Goede werk-privébalans
- Opleiding en doorgroeimogelijkheden
- Inspraak en ruimte om de functie mee vorm te geven en uit te bouwen

Vereiste opleiding

- Bachelor of hoger, of gelijkwaardig door ervaring in een commerciële-adviserende functie

Plaats van tewerkstelling

- Een gerenoveerde hoeve te Waver

Interesse?

Stuur je CV (Nederlands of Frans) + korte motivatie (max 5 regels) in het Nederlands en Frans naar recruitment@thomasint.be t.a.v. Stijn Gysen

Onze assessments maken onderdeel uit van deze selectieprocedure.