



Vanden Broele – Account Manager

Account Manager

Quel sera ton impact chez nous ?

Tu accompagnes les pouvoirs locaux wallons des provinces du Brabant Wallon, du Hainaut, de Bruxelles et d'une partie de Namur, dans leur volonté de doter leurs administrations d'outils permettant la simplification administrative de leurs rapports avec leurs citoyens.

La proximité que tu installes avec nos abonnés, que cela soit lors de démonstrations commerciales, lors de salons ou de congrès ou encore lors de groupements d'administrations mis en place par tes soins, leur permet d'être informés au mieux des avantages et qualités de nos solutions d'(in)formations, logiciels et services.

Cela t'intéresse ? Alors lis la suite !

Vanden Broele, innover par la connaissance ?

Vanden Broele est *le* partenaire de connaissances innovant et créatif du secteur public local et du secteur non marchand en Belgique. Grâce à nos années d'expertise et à une coopération étroite avec notre réseau, nous créons des produits d'informations, des formations et des logiciels qui profitent à tous. Notre secret : nous combinons la technologie avec un savoir-faire inégalé et un accompagnement personnalisé de nos abonnés.

- Nos solutions [Vanden Broele Connect](#), des bibliothèques et boîtes à outils digitales à destination des communes et des CPAS, accompagnent les agents dans leur travail quotidien et leur proposent toute la matière pertinente expliquée de façon juridico-pratique.
- Nos [solutions digitales](#) visent l'automatisation maximale des processus. Elles vont du guichet électronique à un système de signatures digitales et permettent aux administrations de garantir un service de qualité aux citoyens tout en gagnant du temps.

Ton rôle ?

Tu rejoindras l'équipe des account managers qui t'accompagnera tout au long de ta période de formation qui sera nécessaire pour le poste.

- En tant qu'account manager, tu établis et maintiens un lien solide avec nos abonnés qui te sont attribués et que tu rencontres régulièrement.
- Tu développes une expertise relative à notre segment de marché.
- Tu participes à la réflexion sur le développement de produits nouveaux et sur les améliorations susceptibles d'être apportées à notre offre actuelle.
- En concertation avec les responsables de produits, tu endosses la responsabilité de la commercialisation, de la fixation du rendez-vous à la conclusion de la vente et son suivi administratif.

Quel profil cherchons-nous ?

- Le réseautage est ta passion
- Tu es titulaire d'un bachelier ou d'un master en lien avec la fonction.
- Tu t'intéresses aux collectivités locales (villes, communes, CPAS, ASBL, etc.) et tu as une affinité avec ce

secteur.

- Tu es capable de créer et d'entretenir un réseau professionnel – disposer d'un réseau au sein des pouvoirs locaux constitue un plus
- Tu fonctionnes à l'adrénaline que procure la conclusion d'une vente – disposer d'une première expérience concluante dans le domaine de la vente est un plus.
- Tu te distingues par ta force de persuasion et tes qualités d'écoute.
- Méthodique et organisé(e), tu es par ailleurs un(e) team-player né(e).
- Tu es orienté « digital » et te sens à l'aise avec les applications logicielles.
- Au sein de l'équipe, ton rôle et tes responsabilités peuvent évoluer ou changer en fonction de ta volonté et de tes intérêts et de ceux de l'équipe. Nous estimons qu'il est important que chacun ait la possibilité de développer ses propres talents et de les utiliser au profit de l'équipe.

Par ailleurs, avoir une connaissance ou, à tout le moins, une bonne intuition des réalités du terrain du public auquel tu t'adresses ainsi que de la législation, des problématiques et des matières pertinentes est un avantage.

Une partie de tes collègues étant basés à Bruges et puisque les interactions fructueuses entre les différentes équipes sont importantes pour nous, tu maîtriseras au moins passivement le néerlandais.

Quels avantages proposons-nous ?

- Une fonction variée et axée sur l'humain.
- Un package salarial composé d'une rémunération attractive ainsi que d'une indemnité de télétravail et de nombreux avantages annexes tels qu'un budget matériel, une assurance hospitalisation et une assurance groupe.
- Une culture d'entreprise chaleureuse avec une attention portée à ton épanouissement personnel, un lieu de travail sain, un travail réaliste et surtout : des collègues formidables !
- Une organisation du travail innovante qui t'encourage à faire preuve d'*ownership* et à prendre des initiatives.
- Un environnement stable mais dynamique, avec une sécurité financière et une ancienneté moyenne élevée.
- Une collaboration sans limite : des moments en télétravail, des moments en équipe au bureau. Libre à toi de t'organiser au mieux !

Un, deux, trois – c'est parti ?

Trois étapes simples pour découvrir par toi-même ce que cela signifie de travailler avec nous :

1. Postule – Envoie-nous ton CV et ta lettre de motivation.
2. Entretien en ligne – Nous t'appellerons pour un premier entretien.
3. Challenge – Si toi, comme nous, sommes convaincus lors de l'entretien que le courant passe bien, nous te soumettrons un challenge qui sera le reflet du travail quotidien du rôle pour lequel tu postules.

Et c'est parti ! Si après tout cela, la volonté et la motivation sont toujours présentes des deux côtés, tu commenceras à travailler avec nous et à contribuer à faire la différence dans les services publics wallons !

Où peut-être veux-tu de plus amples informations ?

Contacte Julie Lesuisse et pose-lui toutes les questions auxquelles seulement une collègue peut répondre : julie.lesuisse@vandenbroele.be

Au plaisir de te rencontrer !

<https://www.vandenbroele.be>