



Key Account Manager Financial Services

Aanbieders van financiële en verzekeringsdiensten behoren tot je kernklanten. Dagelijks zijn een groot deel van de business- en IT-consultants van dit bedrijf aan het werk bij banken, verzekeraars en sociale secretariaten. Steeds meer in multidisciplinaire, high performance teams, transformeren en moderniseren ze samen met klanten hun business en IT landschap. Altijd met dezelfde ambitie: hun digitale en technologische kennis en ervaring impactvol inzetten om de innovatieve en digitale agenda van klanten in België en Luxemburg succesvol te realiseren.

Over de rol

Het is jouw persoonlijke uitdaging om de business van je klant voort te sturen, te zoeken naar kansen om prospecten tot bloei te brengen en je klanten en collega's te prikkelen om tot een optimale samenwerking te komen. Dit noemen zij "Ahead of Change" zijn. Samen met collega's van Delivery, de propositie eigenaren en consultants maak jij het verschil voor jouw klanten. Voor collega's en klanten ben je een betrouwbare gesprekspartner en waarderen ze je professionaliteit, vasthoudendheid en gedrevenheid.

- Als een sales professional versterk je met enthousiasme en commerciële drive het succesvolle Financial Services salesteam;
- Met je ervaring en trackrecord in de verkoop van Business & IT transformatie projecten en Professional Services kan je steunen op een goed uitgebouwd netwerk binnen deze sector;
- Je richt je op cross en upsell, houdt van netwerken, relatiebeheer, het opstellen van offertes en het closen van de deal.
- Binnen het salesteam ben je verantwoordelijk voor het opbouwen van duurzame relaties met bestaande en nieuwe klanten;
- Je genereert new-business en converteert heldere sales-targets bij nieuwe klanten.
- Je voert een account- en salesfunnel-strategie om leads te genereren en deze om te zetten naar relevante deals. Je kwalificeert een opportunity door een afweging van effort versus opbrengst;
- Je haalt energie uit het creëren van waarde voor klanten door met hen mee te denken over hun business/IT strategie. Je gaat op verschillende niveaus concreet en overtuigend het gesprek aan;
- Je vertaalt de strategische uitdagingen van de klant naar oplossingen gebaseerd op de business proposities, kennis en ervaring van deze integrator.

Over jou

- Je hebt minimum 7 jaar commerciële B2B-ervaring;
- Je hebt ervaring binnen de Financial Services sector;
- Je bent graag onder de mensen en je houdt van netwerken en relaties onderhouden;
- Je bent communicatief sterk en spreekt Nederlands, Frans en Engels
- Je hebt een hands-on mentaliteit;
- Je bent flexibel en stressbestendig.

Wat ze bieden

- Een high tech omgeving met focus op kennis en innovatie;
- Een open no-nonsens bedrijfscultuur met ruimte voor persoonlijk initiatief;
- Op regelmatige basis sociale team- en bedrijfsactiviteiten;
- Een competitief salarispakket met extralegale voordelen;
- En natuurlijk toffe collega's ...

Interesse?

Laat het ons weten Boek een [check-in call](#) of stuur ons een e-mail. Wij delen je meer info over het bedrijf en de context waarbinnen je werkt