

Accountmanager Franse markt

Werken voor een duurzaam en succesvol bedrijf? Kijk je er naar uit om aan de slag te gaan met circulaire, vooruitstrevende oplossingen? DRUMDRUM is actief in de ophaling, reconditionering en recyclage van industriële verpakkingen. DRUMDRUM is marktleider in wat ze doen.

Tasks:

- Je staat in voor het account management, prospectie en ontwikkeling van klanten.
- Je klanten bevinden zich in allerlei sectoren: van KMO tot multinational.
- Je bezoekt de klanten zowel online als face to face.
- Je denkt mee met de klant en werkt hun ideeën/behoefte uit.
- Zo kom je tot een leuke oplossing.
- Je staat in voor de communicatie met verschillende stakeholders.
- Je bent actief in Frankrijk, maar werkt vooral vanuit onze vestiging in Roeselare.
- Je bent bereid je af toe ter plaatse te gaan.

Do you have what it takes?

- Je bent resultaatgericht en gedreven door sales.
- No-nonsense typeert je.
- Je krijgt energie van klantencontact.
- Je advies, reactiviteit en oplossingsgerichtheid ondersteunt een goede lange termijn relatie.
- Je bent goed in talen of durft je hierin te ontwikkelen.
- Je spreekt vlot Frans.

What can you expect?

- Je komt terecht in een vlakke structuur, waar een leuke, dynamische sfeer heerst.
- Je komt terecht in vernieuwde, moderne kantoren.
- Ook home-office is mogelijk.
- Naast een aantrekkelijk loon kan je rekenen op een wagen, tankkaart, maaltijdcheques, gsm en abonnement,.
- Je krijgt een toffe uitdaging en kan rekenen op ruimte voor zelfontplooiing.
- Je krijgt de kans om mee te denken en werkt zo mee aan de groei van het bedrijf! .