

QTeam – Fleet Account Manager

Vos missions

- Vous êtes responsable de la consolidation des contrats existants et de la prospection active des clients B2B régionaux.
- Vous travaillez de manière autonome et vous vous occupez en grande partie de la planification de votre emploi du temps. Vous êtes souvent en déplacement.
- La satisfaction du client est votre priorité. Vous fournissez des conseils d'expert et des solutions appropriées aux besoins des clients, en rendant la valeur ajoutée de QTeam tangible à chaque fois.
- Vous êtes responsable du renouvellement des accords de niveau de service (SLA) et de l'élaboration de stratégies visant à conquérir de nouveaux marchés.
- Vous êtes régulièrement impliqué dans l'organisation et la participation à des foires commerciales et à des événements de mise en réseau, parfois pendant les week-ends.
- Vous rendez compte à votre manager de vos résultats en matière de prospection et de vente.

Ce que vous apportez

- Vous êtes de préférence bilingue néerlandais/français.
- Vous résidez de préférence dans la région bruxelloise.
- Vous êtes un « chasseur ». Vous avez d'excellentes compétences en matière de prospection, vous aimez le contact avec les clients.
- Vous savez présenter les produits et services de QTeam de manière convaincante et structurée.
- Vous avez une expérience en tant que vendeur B2B dans le secteur automobile.
- Une connaissance approfondie de la législation relative aux marchés publics et privés est un atout.
- Vous avez d'excellentes compétences en matière de négociation.
- Vous êtes proactif, orienté vers le client et la recherche de solutions.
- Vous êtes un excellent réseau.
- Vous maîtrisez MS Office.

Ce que QTeam vous offre

- Un poste avec de l'autonomie et un impact direct sur la croissance du leader du marché belge dans le secteur des pneumatiques.
- L'opportunité de développer pleinement vos compétences commerciales et de réseautage.
- Une formation intensive aux produits et services de QTeam.
- Des formations qui vous permettent d'affiner vos compétences et vos connaissances.
- Des clients fidèles qui reviennent volontiers grâce à votre approche professionnelle.

- Un package salarial compétitif assorti de nombreux avantages tels qu'un smartphone, un portable, une voiture de société et une carte de carburant.

<https://www.qteam.be/fr/travailler-chez-qteam/>