

VACATURE



Vacature Accountmanager e-learning services

Neo zoekt een enthousiaste verkoper

Heb jij een neus voor nieuwe klanten en opportuniteiten? Hou je ervan om bestaande accounts verder uit te bouwen? Begrijp je als geen ander de uitdagingen waar je klanten van wakker liggen?

Dan is deze job echt iets voor jou!

EXPLORE

DISCOVER

ENGAGE

IMMERSION

STORYTELLING

PERSONAL



Jouw job

Bij Neo is elke werkdag anders, en elk project uniek. Toch zijn er een aantal zekerheden in jouw job als Accountmanager.

- Dankzij jouw uitgebreide verkoopervaring en netwerk haal je moeiteloos nieuwe klanten binnen, en sluit je strategische samenwerkingsakkoorden af.
- Je bouwt permanent aan je account portfolio, met een focus op digitale leeroplossingen. Ook de bestaande klantenportefeuille volg jij met kennis van zaken op.
- Hebben jouw klanten een probleem? Dan kloppen ze eerst bij jou aan. Ze vertrouwen op jouw deskundig advies – de ideale basis voor een langetermijnrelatie – en pientere argumentatie.
- Je volgt de veranderingen in de learning wereld op de voet. Sterker nog: je weet wanneer ze in het voordeel van Neo werken.
- Jouw toekomstige habitat? Een creatief, multidisciplinair team van enthousiaste e-learning consultants die gaan voor topkwaliteit. Binnen onze mature salesorganisatie vind je altijd een goede sparringpartner.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Business Unit Manager.

Jouw profiel

- Je deelt onze ambitie: onze doelstellingen halen en Neo doen uitblinken met haar digitale leeroplossingen. Jouw kennis van de e-learning business is daarbij een mooi pluspunt.
- Jouw relatienetwerk is echt indrukwekkend – handig om snel je account portfolio op te bouwen.
- Presenteren, onderhandelen én overtuigen? Jij bent de beste. Dat doe je in het Nederlands en het Frans of het Engels, met het HR management en op verschillende CxO-niveaus.
- Je behaalt altijd goede resultaten. Daarvoor ga je tot het uiterste, samen met je team. Of op eigen kracht – je favoriete werkwijze om je portfolio te beheren en de perfecte deal af te sluiten.
- Je hebt een neus voor nieuwe klanten en opportuniteiten. Zit je op het juiste spoor? Dan laat je niet meer los. Je investeert vooral in langetermijnrelaties – meteen hét bewijs dat je onze strategie snapt.
- Je communiceert open en eerlijk, en ziet feedback als een kans om te groeien.
- Flexibiliteit is voor jou geen vraagteken, maar een uitroepteken.

Neo werkt, ook in jouw voordeel!

- Bij ons staan de mensen centraal en ligt de focus op professionalisme. *Work hard, play hard:* daar gaan we voor.
- Je geniet elke dag opnieuw van een uitdagende job in een jong en dynamisch team.
- Je blijft niet op je honger zitten: boeiende projecten genoeg!



- Bij ons leer je bij. Ons opleidingsaanbod al gezien?
- We belonen je graag met een mooi salaris én extralegale voordelen, zoals een hospitalisatieverzekering, pensioenplan en bedrijfswagen.

Neo maakt van je loopbaan een beleving

Neo zet een breed aanbod van digitale leeroplossingen op maat in de markt: van eenvoudige introductieprogramma's over sales- en producttrainingen tot volledige leercampagnes. Twee zaken vallen daarbij op: onze focus op de leerervaring van de cursist, en de betrokkenheid van de klant bij de ontwikkeling van zijn cursus.

Neo maakt van leren een echte beleving. Onze opleidingen zijn een ervaring op zich en altijd afgestemd op de leefwereld van de cursist. We gebruiken daarbij graag innoverende technologieën. Geen eenheidsworst, maar efficiënte e-opleidingen, ontwikkeld in nauwe samenwerking met klanten en cursisten uit verschillende sectoren. Daardoor zijn onze cursussen het perfecte antwoord op hun noden.

Neo is onderdeel van de Xylos-groep, een belangrijke leverancier van ICT-diensten. Die wil de productiviteit van ondernemingen vergroten en hun resultaten verbeteren. Hoe? Met uitgekiende oplossingen, een persoonlijke service, innoverende technologieën en... professionele medewerkers zoals jij.

Ben jij onze nieuwe Accountmanager?

Geloof je in een bedrijfscultuur gericht op samenwerking met ruimte voor zelfontplooiing en initiatief? Solliciteer dan [snel online!](#)

Voor meer informatie contacteer je Tanja Somers op 02 264 13 78 – yourjob@xylos.be

Xylos werkt ook in jouw voordeel!