*https://swift.be/vacature/verkoper-adviseur/*

# Verkoper / Marketing Adviseur / Klantrelatiebeheerder

**Werkgever**
Swift Agency BV

**Type dienstverband**
Voltijds

**Startdatum vacature**
Onmiddellijk

**Industrie / Sector**
Marketing, verkoop, advies

**Werklocatie**
Noorderlaan 98, 2030, Antwerpen, Antwerpen, België

**Werktijden**
Voltijdse tewerkstelling

**Geplaatst op:**
januari 24, 2023

**Geldig tot**
31.05.2024

## Beschrijving

Wij zijn op zoek naar een enthousiaste **klantrelatiebeheerder** die gedreven is om zowel nieuwe als bestaande klantrelaties te onderhouden en op te bouwen. In deze rol ben je verantwoordelijk voor het begrijpen van de behoeften van onze klanten en het bieden van passende oplossingen. Je werkt intern samen met verschillende teams om ervoor te zorgen dat klanttevredenheid centraal staat in al onze activiteiten.

Ben jij iemand die een passie heeft voor het opbouwen en onderhouden van sterke klantrelaties? Wij zoeken een toegewijde **klantrelatiebeheerder** die klanten niet alleen begrijpt, maar ook proactief bijdraagt aan hun succes. In deze rol ben je de brug tussen onze organisatie en onze klanten, waarbij je niet alleen luistert naar hun behoeften, maar ook oplossingsgericht te werk gaat. Samen met interne teams werk je aan het creëren van een optimale klantbeleving, waarbij jouw inzet en expertise cruciaal zijn voor ons gezamenlijke succes.

## Verantwoordelijkheden

- Opbouwen en onderhouden van sterke klantrelaties, zowel met nieuwe als bestaande klanten.
- Actief luisteren naar klantbehoeften en anticiperen op hun verwachtingen.
- Aanbieden van oplossingen en diensten die aansluiten bij de behoeften van de klant.
- Samenwerken met interne teams om een naadloze klantbeleving te garanderen.
- Identificeren van kansen voor upselling en cross-selling om de klantwaarde te vergroten.
- Beheren van klantvragen en problemen, en tijdig oplossen van eventuele klachten.
- Nauwkeurig bijhouden van klantinformatie en activiteiten in het CRM-systeem.
- Deelnemen aan teamvergaderingen en bijdragen aan de ontwikkeling van strategieën voor klanttevredenheid.
- Het behalen van gestelde verkoopdoelen en bijdragen aan de groei van het klantenbestand.
- Regelmatig rapporteren over klanttevredenheid en verkoopprestaties aan het management.

## Kwalificaties

- Ervaring in klantrelatiebeheer of verkoop, bij voorkeur in een gelijkaardige branche.
- Sterke communicatieve vaardigheden en het vermogen om effectief te onderhandelen.
- Proactieve houding en het vermogen om zelfstandig te werken in een dynamische omgeving.
- Uitstekende luistervaardigheden om de specifieke behoeften en wensen

van klanten te begrijpen.
- Kennis van het productaanbod en het vermogen om deze op een overtuigende manier te presenteren.
- Goed begrip van marketingprincipes en het vermogen om marketingmogelijkheden te herkennen.
- Bekendheid met CRM-software en de bereidheid om deze tools effectief te gebruiken.
- Klantgerichte mindset met een focus op het bieden van hoogwaardige klantenservice.
- Resultaatgericht en in staat om verkoopdoelen te behalen en bij te dragen aan groei.
- Bereidheid om op de hoogte te blijven van de laatste ontwikkelingen in de branche.
- Probleemoplossend vermogen en het vermogen om snel te schakelen tussen taken.

### Scholing

- Geen specifieke scholing noodzakelijk

### Ervaring

- Aantoonbare ervaring in klantrelatiebeheer, verkoop of een vergelijkbare functie.
- Ervaring met het opbouwen en onderhouden van succesvolle klantrelaties, zowel met nieuwe als bestaande klanten.
- Kennis van verkoopprocessen en -strategieën, bij voorkeur binnen de betreffende sector.
- Bekendheid met het gebruik van verkoophulpmiddelen en CRM-software.
- Ervaring met het identificeren van marktkansen en het ontwikkelen van strategieën om deze te benutten.
- Mogelijkheid om klantgedrag en markttrends te analyseren en hierop te anticiperen.
- Eerdere betrokkenheid bij marketinginitiatieven en het begrip van de rol van marketing in de verkoopcyclus.
- Ervaring met het werken in een teamgerichte omgeving en het samenwerken met verschillende interne afdelingen.

### Baan voordelen
**Wat je mag verwachten van Swift:**

1. **Teamgerichte werksfeer:**
    - Je wordt onderdeel van een jong en hecht team.
    - Samen wordt er gewerkt aan een aangename en leuke werksfeer op kantoor.
2. **Competitief loon en voordelen:**
    - Een marktconform Loon
    - maaltijd- en ecocheques
    - vakantiegeld en 13de maand
    - mogelijkheid tot extra verlof via ADV
3. **Dynamische en leerzame functie:**
    - Een leuke en afwisselende baan waar je dagelijks nieuwe vaardigheden kunt ontwikkelen.
    - Ruimte voor persoonlijke en professionele groei.
4. **Waardering voor initiatief:**
    - Aanmoediging van initiatieven
    - Actieve luisterhouding naar ideeën van medewerkers.

**Contacten**
Sollicitaties naar hello@swift.be.

Sta je te popelen om toch de telefoon te nemen? Stuur dan toch eerst even je **cv** en **motivatie** mee door dan kunnen we deze tegelijkertijd bekijken.

Vergeet zeker je CV en motivatie niet. Indien deze er niet bij zitten kunnen wij je sollicitatie niet beoordelen. ??