


HARTE-HANKS RESPONSE MANAGEMENT EUROPE n.v. in Hasselt is de snelgroeiende Europese vestiging van de dynamische Amerikaanse Harte-Hanks Communications Group, die met een omzet in 1998 van 30 miljard Bf. erkend marktleider is in het wereldwijd verlenen van Marketing Response Management Services aan hoogtechnologische bedrijven.

HARTE-HANKS EUROPE helpt haar klanten in 17 Europese landen hun marketing en sales objectieven optimaal te verwezenlijken met gepersonaliseerde, resultaatgerichte support diensten.


Door zich intensief te focussen op de specifieke behoeften van internationaal opererende hoogtechnologische industrieën, beschikt **HARTE-HANKS** over een diepgaande kennis van de producten, markten en afzetkanalen in deze sector, waardoor de klant meer zekerheid op maximaal-winstgevende marketing resultaten geboden wordt.

Een groeiend aantal multi-nationale IT-ondernemingen maakt dan ook reeds gebruik van de **HARTE-HANKS** direct marketing diensten waaronder **ADAPTEC, COMPAQ, HEWLARD PACKARD, IBM, MOTOROLA, PHILIPS, SUN, SYMBOL TECHNOLOGY, XIRCOM** en vele anderen.


In het kader van de geplande Europese expansie, waarvoor een nieuw gebouw van 3700m² betrokken zal worden, wenst **HARTE-HANKS** haar Client Services Team te versterken met gekwalificeerde, gemotiveerde Account Managers, die de mogelijkheid geboden wordt door te groeien in verantwoordelijkheden, functie en inkomen.




INFO BY
TOLL-FREE LINES




TRADESHOW
ATTENDANTS




SEMINAR
ATTENDANTS



CUSTOMER
PURCHASE INFO




FOLLOW-UP RESEARCH




HARTE-HANKS SOLVES PROBLEMS LIKE...


1. HOW CAN WE BETTER SUPPORT SALES/CHANNEL PARTNERS?
2. HOW CAN SALES/CHANNELS QUICKLY GET BETTER-QUALIFIED LEADS?
3. DO THESE LEADS CONVERT TO REVENUE?
4. HOW DO WE GET THE INFORMATION WE NEED TO BE MORE SUCCESSFUL?
5. HOW CAN WE IMPROVE CUSTOMER SATISFACTION?
6. WHICH PROGRAMS GENERATE THE BEST/MOST LEADS?
7. HOW CAN WE BETTER ALLOCATE COMMUNICATIONS BUDGETS?
8. HOW CAN WE BETTER UTILIZE THE INTERNET AND WWW?
9. WHAT DO WE REALLY GET FROM OUR TRADE SHOWS?
10. HOW CAN WE GET BETTER RESULTS FROM EVENTS?




OUTBOUND TELEMARKETING
INBOUND TELEMARKETING



BASIC MARKETRESEARCH



MARCOM
- ADVERTISEMENTS
- P.R.



RESELLER FEEDBACK

BOUW MEE AAN ONZE EUROPESE EXPANSIE... GROEI DOOR IN UW CARRIÈRE ALS SUCCESVOL

ACCOUNT MANAGER

HARTE-HANKS RESPONSE MANAGEMENT SERVICES

FUNCTIE-INHOUD

In het Europees hoofdkwartier in Hasselt leidt U Uw Direct Marketing Team en bent U verantwoordelijk voor:

- A. opstellen, implementeren en strategisch opvolgen van de marketing programma's voor uw accounts in Europa en de U.S.A., waarmee U vanuit Hasselt dagelijks contacten onderhoudt.
- B. bewaken en evalueren van de response data en resultaten.
- C. controleren en opvolgen van de fulfillment kwaliteit.
- D. bewaken van de rentabiliteit van het project.
- E. opstellen van het eindrapport inzake de geleverde prestaties en de behaalde resultaten.
- F. aansturen, coachen en ondersteunen van de Associate Account Manager en Program Managers.

GEWENSTE KWALIFICATIES

Voor deze belangrijke sleutelfunctie komen uitsluitend dynamische, ambitieuze kandidaten in aanmerking, die aan de volgende kwalificaties beantwoorden:

1. U heeft minimaal 3 jaar ervaring in de projectmatige uitvoering van de hierboven vermelde of soortgelijke

- taken in een marketing omgeving.
2. U bent een motiverend teamleider met beslissingskracht, doorzettings- en een hoog probleemoplossend vermogen.
3. U heeft een relevante marketing opleiding genoten.
4. U heeft goede contactuele en communicatieve vaardigheden.
5. U heeft praktische kennis in het gebruik van MS-OFFICE.
6. U beheerst vlot het Engels.

WAT HEEFT HARTE-HANKS U CONCREET TE BIJDEN?

1. een verantwoordelijke en boeiende functie waarin U zich persoonlijk optimaal kunt ontplooiën.
2. een veelzijdige functie met veel afwisseling en de mogelijkheid tot persoonlijke inbreng, waarbij zelfstandig opereren centraal staat.
3. een aantrekkelijk salaris met goede secundaire voorwaarden.

4. reële doorgroeimogelijkheden tot hogere management functies.

WILT U UW HUIDIGE POSITIE ECHT VERBETEREN? BEL ZONDER UITSTEL DHR. KUZELJ VAN K.M.C. (089) 72 15 87

Een eenvoudig telefoontje informeert U SNEL EN DISKREET of uw ambities overeenstemmen met onze aanbieding.

OOK ALS U MOMENTEEL NOG NIET AAN EEN VERANDERING DENKT, LOONT HET DE MOEITE ZICH VRIJBLIJVEND NADER TE INFORMEREN.

Aarzel niet en bel hiervoor z.s.m. onze Personeelsmanagement Consultant, dhr. Hubert Kuzelj (spreek uit: Kuzèl) van K.M.C. op ZATERDAG tussen 10.00 en 16.00 en op WEEKDAGEN tussen 10.00 en 12.00 of 18.00 en 20.00 uur.

U kunt ook schriftelijk reageren door uw c.v. naar K.M.C. per post, fax of e-mail te sturen.

Het eerste kennismakingsgesprek wordt door HARTE-HANKS zelf gehouden.

KUZELJ MANAGEMENT CONSULTANTS BVBA

HELPT BEDRIJVEN BIJ HET VINDEN VAN GOEDE, GEKWALIFICEERDE MEDEWERKERS MET BEHULP VAN HET UNIEKE COMPUTER-, TELEFOON- EN VIDEO-ONDERSTEUND KMC-RES™ (RECRUTERING EXPERT SYSTEEM).

KMC BEZOEK [HTTP://GALLERY.UUNET.BE/KMC](http://GALLERY.UUNET.BE/KMC) VOOR INFORMATIE OVER AANTREKKELIJKE RECRUITMENT CONSULTANT, COMMERCIELE, TECHNISCHE EN ITC VACATURES.

BEUKENDREEF 4 • B-3620 LANAKEN • TEL. 089-72.15.87 • FAX 089-72.16.00 • E-MAIL KMC@VILLAGE.UUNET.BE HTTP://GALLERY.UUNET.BE/KMC