

ARDATIS N.V. in Leuven en Antwerpen, met dochterondernemingen in Kortrijk, Herstal, Groningen (NL) en Bascharage (L), is de snelgroeiende en succesvolle IT onderneming, die zich met 500 hooggeschoolde en gemotiveerde werknemers en een omzet van 67,5 miljoen EURO specialiseert in het ontwerpen, ontwikkelen, implementeren en beheren van kwalitatieve en efficiënte informatisering van administratieve processen in grote en middelgrote bedrijven en in overheidsorganisaties (zie de afbeeldingen).

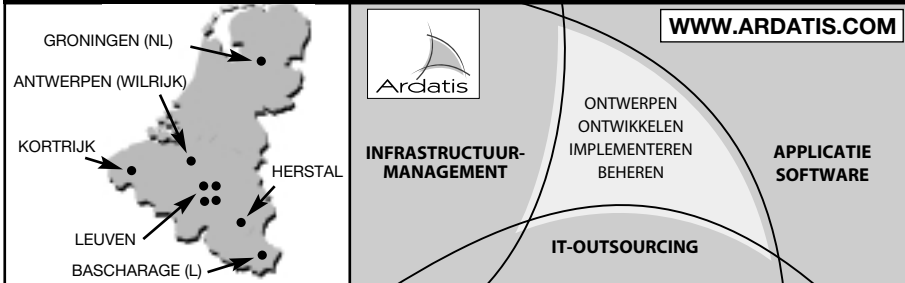
ARDATIS is ontstaan uit een uniek samenwerkingsverband, waarbij ORDA-B NV en COI NV met resp. 30 en 20 jaar branche-ervaring hun kennis en faciliteiten hebben gebundeld voor de volgende beheersoplossingen: ERP-software (AXAPTA van NAVISION, SAP en PEOPLESOFT), E-gerelateerde oplossingen, Outsourcing-services, Computer output en Media Services, Consultancy en Detaching.

Door zich doelbewust te concentreren op specifieke bedrijfsegmenten en doelgroepen, beschikt ARDATIS over een uitzonderlijk diepgaande branchegerichte expertise van Informatie Technologie en Netwerken. Door gebruik te maken van de modernste state-of-the-art technologie, kan ARDATIS haar klanten een optimale continuïteit op alle computerplatformen van mainframe tot server garanderen, waarbij de beschikbaarheid en betrouwbaarheid vastgelegd worden in Service Level Agreements.

ARDATIS beschouwt de klant als het meest belangrijke onderdeel van haar operaties en stelt alles in het werk zijn verwachtingen aan integrale en professionele dienstverlening te overtreffen, zodat een duurzaam en hecht partnership verkregen wordt. Tot haar uitgebreide klantenkring behoren o.a. ACERTA, ARTESIA, BANKSYR, BIAC, BMW, COLRUBY, DEUTSCHE BANK, DVV, HASSELT, ISABEL, KIND&GEZIN, LEUVEN, MINISTERIES, PFIZER, PROVINCIE VLAAMS-BRABANT, SENAAT, SIEMENS, UZ ANTWERPEN, UZ LEUVEN, VEV en de VLAAMSE GEMEENSCHAP.

In het kader van de geplande expansie, wenst ARDATIS op korte termijn haar Sales Team te versterken met een gekwalificeerde en hoog-gemotiveerde Account Manager, die de opportuniteit wordt geboden te groeien in verantwoordelijkheden, functie en inkomen.

ARDATIS: THE ART OF MASTERING DATA AND INFORMATION SYSTEMS



BOUW MÉE AAN ONZE BENELUX EXPANSIE... GROEI DÓOR IN UW CARRIÈRE ALS

ACCOUNT MANAGER

FUNCTIE INHOUD & VERANTWOORDELIJKHEDEN

Na een intensieve inwerkperiode bent U als ACCOUNT MANAGER verantwoordelijk voor het behalen van de geplande verkoopobjectieven, waarbij u rechtstreeks rapporteert aan de Business Unit Manager.

Tot uw veelzijdig takenpakket behoren o.a. het:

- werven van klanten door middel van doelgerichte prospectie;
- voorbereiden van offertes i.s.m. de IT specialisten;
- presenteren van de oplossing aan de klant en afsluiten van de opdracht;
- onderhouden en uitbouwen van bestaande relaties;
- signaleren van marktontwikkelingen en een bijdrage leveren aan het ontwikkelen van nieuwe diensten.

WAT HEeft ARDATIS U CONCRET TE BIJDEN ?

- een verantwoordelijke en boeiende functie in een stabiel en vooruitstrevend geleid bedrijf, dat in haar sector tot de top 5 gerekend wordt;
- een uitdagende, veelzijdige functie met veel afwisseling en de mogelijkheid tot persoonlijke inbreng, waarbij zelfstandig opereren centraal staat;
- een prettige, open en loyale werksfeer met korte communicatielijnen in een jong en professioneel team;
- een competitief salarispakket met een representatieve firmawagen en uitstekende secundaire voordelen;
- de mogelijkheid in een eerste persoonlijk gesprek geheel vrijblijvend kennis te maken met het bedrijf.

GEWENSTE KWALIFICATIES

Voor deze belangrijke sales functie komen uitsluitend DYNAMISCHE, AMBITIEUZE kandidaten in aanmerking, die beantwoorden aan de volgende kwalificaties:

- U heeft 3 jaar verkoopervaring met soortgelijke taken zoals hiernaast omschreven.
- U heeft ervaring in een Business to Business omgeving en/of in de overheidssector.
- U bent vertrouwd met IT-services en/of Software-diensten.
- U heeft een universitaire opleiding of een gelijkwaardig niveau door ervaring.
- U heeft een klantgerichte instelling met goede communicatieve en contactuele vaardigheden.
- U heeft kennis van het Frans en het Engels.

WILT U UW HUIDIGE POSITIE ECHT VERBETEREN ?

BEL PETER VLEESCHOUWERS 089-305514

Een eenvoudig telefoontje informeert U SNEL en DISCREET of uw ambities overeenstemmen met ons aanbod. OOK ALS U MOMENTEEL NOG NIET AAN EEN VERANDERING DENKT, LOONT HET DE MOEITE ZICH GEHEEL VRIJBLIJVEND NADER TE INFORMEREN.

AARZEL NIET en BEL hiervoor ZONDER UITSTEL Peter Vleeschouwers, bij voorkeur op ZATERDAG tussen 13.00 en 17.00 uur of op WEEKDAGEN 's avonds tussen 19.30 en 21.00 uur.

U kunt ook reageren door uw c.v. OMGAAND per post, fax of e-mail te sturen naar V.M.C., t.a.v. Peter Vleeschouwers.



KMC-RES® CONSULTANTS IN AMSTERDAM, ANTWERPEN, GENK, LANAKEN EN VILVOORDE

helpen bedrijven bij het vinden van goede medewerkers met het unieke computer-, telefoon- en video ondersteund KMC-RES® (Recruiting Expert System), waarmee iedere vacature wereldwijd, ongeacht de moeilijkheidsgraad, binnen 4 tot 6 weken effectief ingevuld wordt. Aan Recruitment Consultants, die aan hun loopbaan een nieuwe, uitdagende wending willen geven, biedt KMC de mogelijkheid van een bijzonder aantrekkelijk KMC-RES® partnership. Bezoek onze website voor meer informatie.

V.M.C. bvba - TURFSTRAAT 107 • B-3600 GENK • TEL. 089-305514 • FAX 089-307135
E-MAIL: peter.vleeschouwers@KMC-RES.COM • WEBSITE: WWW.KMC-RES.COM

