

BIG MEDIA GROUP in Overpelt, is een internationaal georiënteerd en onafhankelijk media-bedrijf dat zich sinds meer dan 15 jaar specialiseert in het uitgeven van businessmagazines en het leveren van communicatiediensten aan internationale klanten en persagentschappen. Met 30 gemotiveerde medewerkers in België, een omzet van 3 miljoen euro en een verwachte groei van 10 procent in 2004 is BIG MEDIA GROUP uitgegroeid tot een trendsetter op het vlak van regionale businessmagazines en promotionele landenreportages.

Sinds januari 2001 publiceert BIG MEDIA GROUP de MANAGER MAGAZINES (zie de afbeelding). Dit onafhankelijke netwerk van regionale b2b-magazines bestaat uit 4 verschillende edities, met name Limburg Manager, Antwerpen Manager, Vlaanderen Manager en vanaf mei 2004 Brabant Manager, en heeft in zijn korte bestaan een omvangrijke groep van trouwe en invloedrijke lezers voor zich weten te winnen.

De MANAGER MAGAZINES onderscheiden zich van hun concurrenten door de unieke combinatie van een nationaal bereik en een sterk regionaal georiënteerde inhoud, met een duidelijke focus op de man of vrouw achter het bedrijf. Op die manier streeft BIG MEDIA GROUP ernaar de lokale markt transparant te maken en brengt het de lokale ondernemers met elkaar in contact om hen te informeren over de zakelijke opportuniteiten op regionaal niveau.

In tegenstelling tot andere businessmagazines worden de MANAGER MAGAZINES verdeeld onder afgevaardigde bestuurders en zaakvoerders, managers van bedrijven met meer dan 100 personeelsleden, vrije beroepen en topambtenaren. Door deze gecontroleerde distributie bieden de magazines een krachtig en selectief communicatie-instrument waarmee de adverteerders effectief doordringen tot de beslissers en beleidsmakers uit de regio.

Bovendien hebben de magazines door hun kwaliteitsvolle uitgave met een professionele en aantrekkelijke lay-out een erg hoge bewaarfunctie. De MANAGER MAGAZINES bieden hun adverteerders dan ook een uitzonderlijk hoge leesintensiteit. Op die manier bereiken de magazines in Vlaanderen 35 000 decision makers, in Limburg 24 000, in Antwerpen 46 000 en 37 000 in Brabant.

In het kader van haar expansie, waarbij in 2005 nieuwe kantoren in gebruik worden genomen, wenst BIG MEDIA GROUP haar commercieel team te versterken met een gekwalificeerde en gemotiveerde REGIO MANAGER (m/v).

Vlaanderen Manager
35 000 lezers

Antwerpen Manager
46 000 lezers

Limburg Manager
24 000 lezers

DE REGIONALE BUSINESSMAGAZINES VAN BIG MEDIA GROUP

BOUW MEE AAN ONZE EXPANSIE IN VLAANDEREN! GROEI DOOR IN UW CARRIÈRE ALS SUCCESVOL

REGIO MANAGER

FUNCTIE EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

Na een intensieve inwerkperiode bent u als REGIO MANAGER verantwoordelijk voor het uitbouwen van uw eigen klantenportefeuille en het behalen van de geplande verkoopobjectieven in uw regio, waarbij u rechtstreeks rapporteert aan de Sales Manager.

Tot uw omvangrijk takenpakket behoren o.a. het:

- verwerven van nieuwe adverteerders door gerichte prospectieactiviteiten;
- voorbereiden van offertes en afsluiten van orders;
- opvolgen van de klanttevredenheid en het onderhouden van bestaande relaties;
- signaleren en initiëren van marketing- en businessopportuniteiten;
- deelnemen aan business network meetings.

WAT HEEFT BIG MEDIA GROUP U CONCREET TE BIJDEN?

- een verantwoordelijke en boeiende commerciële functie in een innovatief, internationaal gericht en expansief bedrijf dat in zijn branche trendsetter is;
- een uitdagende sleutelfunctie, met de mogelijkheid tot persoonlijke inbreng;
- een prettige en open werksfeer met korte communicatielijnen in een jong en professioneel team;
- een resultaatgebonden salarispakket met uitstekende secundaire voordelen en een firmawagen;
- reële doorgroeiemogelijkheden, zowel nationaal als internationaal;
- de mogelijkheid om in een eerste persoonlijk gesprek geheel vrijblijvend met het bedrijf kennis te maken.

GEWENSTE KWALIFICATIES

Voor deze belangrijke commerciële sleutelfunctie komen uitsluitend DYNAMISCHE, AMBITIEUZE kandidaten in aanmerking die volledig beantwoorden aan de volgende kwalificaties:

- U heeft bij voorkeur 3 jaar commerciële werkervaring in een b2b-omgeving met soortgelijke taken zoals hiernaast omschreven.
- U heeft ervaring met dienstenverkoop in een competitieve markt.
- U heeft een hogere commerciële opleiding genoten of u heeft een gelijkwaardig niveau door ervaring.
- U bent een ondernemende persoon met uitstekende communicatieve en contactuele vaardigheden.

WILT U UW HUIDIGE POSITIE ECHT VERBETERN?

BEL GEERT TEWISSEN:
089 30 55 14 of

BEL PETER VLEESCHOUWERS:
089 30 55 11

bij voorkeur op ZATERDAG tussen 13u00 en 17u00 of op weekdagen tussen 8u30 en 9u30 's morgens en 's avonds tussen 19u00 en 20u30.

Een eenvoudig telefoontje informeert u snel en discreet of uw ambities overeenstemmen met ons aanbod.

U kan ook reageren door uw cv VANDAAG NOG per post, fax of e-mail te sturen naar V.M.C., t.a.v. Geert Twissen.



V.M.C. helpt bedrijven bij het vinden van gekwalificeerde medewerkers met het unieke computer-, telefoon- en video-ondersteund KMC-RES (Rekruterings Expert Systeem), waarmee iedere vacature wereldwijd, ongeacht de moeilijkheidsgraad, binnen 4 tot 6 weken effectief ingevuld wordt. De diensten van V.M.C. zijn betaalbaar met adviescheques van de Vlaamse Overheid. Bel ons voor meer informatie.

V.M.C. bvba • CRAENEVENNE 95 • 3600 GENK • TEL. 089 30 55 14 • FAX 089 30 71 35
E-MAIL: geert.tewissen@kmc-res.com • WEBSITE: WWW.KMC-RES.COM

MANAGER
Regionale Zakemagazines

www.managermagazines.be