

Zet als Digital Account Manager mee KMO's op de digitale kaart. Help ondernemers groeien en breng menselijkheid in een digitale wereld!

Over Yools

Yools helpt ambitieuze ondernemers om zich te onderscheiden in de online massa dankzij geweldige websites en sterk advies op vlak van marketing. 2500+ voorbije klanten geven Yools gemiddeld 9,5/10, wat Yools een referentie in de sector maakt.

Het team van Yools is grotendeels zelfsturend en bestaat uit gedreven professionals die een verschil willen maken. Vertrouwen, initiatief, samenwerking en persoonlijke groei staan centraal.

Vanuit dit sterk fundament wil Yools stevig groeien. Help jij ons mee om dit te realiseren?

Jouw missie: help ondernemers groeien

We zoeken een enthousiaste Digital Account Manager. Dit is een commerciële rol met een stuk marketingstrategie en project management:

- Je denkt na over onze eigen marketingacties
- Je zoekt nieuwe klanten en projecten vanuit onze bestaande klantenbasis
- Je behandelt binnenkomende website-aanvragen
- Je volgt recente en oudere prospecten op
- Je luistert naar klantennoden, geeft sterk marketingadvies en bouwt oprechte klantenrelaties
- Je stuurt offertes en sluit overeenkomsten af
- Je werkt samen met klanten creatieve website- en marketingstrategieën uit
- Je brieft onze webdesigners en geeft hen feedback
- Je bouwt mee aan het groter geheel via interne projecten

Hoe ziet succes eruit in deze rol? Je haalt klanten binnen en maakt hen gelukkig. Door gepassioneerd te luisteren en te helpen, vertrouwen klanten jou en hebben ze een wauw-ervaring. Je stuwt onze klantentevredenheid naar 10/10, deelt verhalen op onze Wall of Love en tovert klanten om in ware Yools-ambassadeurs.

Ben jij dit?

- Je hebt al een eerste commerciële ervaring waaruit je talent en interesse voor sales blijkt.
- Je hebt voeling met marketing en/of bedrijfskunde vanuit je opleiding of ervaring.

- Je hebt sterke communicatieve skills, bent een vlotte gesprekspartner en overtuigt met je oren in plaats van je tong.
- Je bouwt op empathische wijze een band met elke klant op en plaatst hun tevredenheid centraal.
- Je zit vol enthousiasme en energie. In problemen zie je kansen om te veranderen en te innoveren.

Solliciteer dan, want we bieden je graag:

- Een intensieve trainee track van 6 maanden met nauwe ondersteuning van je toegewezen coach én de anderen in het team.
- Een spannende rol waarbij je ondergedompeld wordt in de wereld van webdesign en digitale marketing en dagelijks bijleert.
- De kans om rechtstreeks impact te maken op kleine ondernemingen in Vlaanderen.
- Een gedreven en hecht team dat een verschil wil maken in de wereld. We vertrouwen elkaar en laten iedereen gewoon zichzelf zijn.
- Onze waarden: #makeadifference, #growwiththeflow, #connectwithrespect, #sharethelove. Team getuigenissen op <http://bit.ly/yoolsglassdoor>
- Thuiswerk, corona of niet. We werken als team graag 50% van de tijd samen in ons kantoor nabij treinstation Brussel-Centraal.
- Potluck lunches, met team op café in Brussel, teamweekends, wekelijkse inspiratiesessies, ...

Om te solliciteren, vragen we enkel je CV en je antwoorden op onze aanwervingsvragen, waaruit hopelijk 200% motivatie blijkt. Je zal deze vragen tegenkomen bij het solliciteren via onze aanwervingswebsite. We kijken ernaar uit om van je te horen!

Solliciteren kan via <https://jobs.smartrecruiters.com/Yools/743999684395836-digital-account-manager-met-start-up-mentaliteit>