

Mediafin – Account Manager B2B

Over de vacature

Ben je gebeten door wat er in het ondernemingslandschap leeft, ben je een natuurlijk salestalent en heb je grote interesse voor media en de advertentiewereld?

Mediafin, de uitgever van onder andere De Tijd en L'Echo, zoekt voor zijn commerciële afdeling Trustmedia, een nieuwe **Account Manager** voor de **B2B sector**.

Jouw uitdaging

Als Account Manager B2B, kom je in een experten team terecht, waarbij je zal instaan voor de volgende taken:

- Je overtuigt bedrijven (bedrijven actief binnen het B2B segment) van de sterkte van onze producten (waaronder onze kranten, podcasts, events, digitale oplossingen, etc.) als reclamemedium.
- Je ontwikkelt in hoog tempo **nieuwe relaties** en versterkt de bestaande klanten.
- Je gaat in dialoog over de bedrijfs- en communicatie-strategie, en op basis hiervan adviseer je communicatieoplossingen op maat, die uitmonden in uiteenlopende campagnes of grotere communicatieprojecten. Je werkt zelf deze voorstellen uit en werkt naar concrete omzet- en marge-targets toe.
- Je bent verantwoordelijk voor het hele proces van **prospectie** tot **verkoop**, en opvolging na de verkoop.
- In je **klantenportfolio** en in je marktsegment blijf je voortdurend alert voor opportuniteiten en je werkt proactief initiatieven uit die **nieuwe business genereren** en die onze klanten sterk waarderen.
- Je **denkt en handelt multimediaal** (print, digitaal, audio, events, ...) en maakt gebruik van de unieke toepassingen en technologieën die Mediafin in huis heeft. Je communicatie aanbod surft mee op de continue investeringen die Mediafin doet in digitale innovatie.
- Je kan beroep doen op een intern team van experts dat op diverse fronten data en know-how kan aanreiken.

Jouw profiel

- Je hebt **commerciële ervaring**, idealiter in de **mediawereld of aanverwante**. Je vertoont een gezonde portie interesse voor het **ondernemingslandschap**.
- Je combineert actiegerichtheid met een scherp strategisch inzicht.
- Je bent **proactief** en hebt ervaring met **solution selling** binnen een complex aanbod aan oplossingen.
- Je bent zeer sterk in de uitbouw van lange termijnrelaties.
- Je hebt een uitgesproken **commerciële drive** en bent zeer business gedreven.
- Je bent team oriented en gaat heel vlot in overleg.
- Je hebt een uitstekende kennis van het Nederlands, met een goede kennis van het Frans.
- Je bent een **topambassadeur** van onze **titels De Tijd/L'Echo**.
- Door jouw uitmuntend **organisatietalent** kan je **verschillende projecten** tegelijk afwerken. Uiteraard ken je

We bieden je

Bij Mediafin kom je terecht in een succesvol mediabedrijf. Innovatie, ambitie en ondernemingszin maken deel uit van ons DNA. Talent vormt de kern van wie we zijn, daarom hechten we ook zoveel belang aan je persoonlijke ontwikkeling, een fijne werksfeer en een aangename werkomgeving op de bruisende site van Tour & Taxis.

Over Trustmedia

Trustmedia is de Advertising Solutions afdeling van Mediafin, uitgever van de zakenkranten en nieuwssites De Tijd en L'Echo, de personal finance magazines Mijn Geld/Mon Argent, het weekendmagazine Sabato en de nieuwsbrieven De Belegger/L'Investisseur.

Met steeds vernieuwende communicatieoplossingen speelt Trustmedia in op de behoeften van haar klanten en streeft daarbij steeds naar het versterken van hun groei en hun marktpositie.

Research, advertising, crossmediale content services, projecten op maat en datatoepassingen, behoren tot de expertises van onze medewerkers. Hun oplossingen vertalen zich in steeds meer klanten. Op die manier verzekert Trustmedia aan bedrijven en organisaties een directe en efficiënte toegang tot het unieke en steeds groeiende lezerspubliek van De Tijd en L'Echo.

<https://www.mediafin.be/>