

Legrand Group Belgium, met zetel in Diegem, is een filiaal van de Franse Legrand Group die wereldwijd 35.000 mensen tewerkstelt in meer dan 70 landen.

Legrand is de specialist op wereldvlak in producten en systemen voor elektrische installaties en informaticanetwerken voor woon- en werkomgeving.

Legrand Group Belgium vertegenwoordigt de merken Legrand en BTicino op de Belgisch-Luxemburgse markt en beschikt over een uitgebreid gamma innoverende producten voor de woningbouw (schakelaars, domotica, distributie en beveiliging), de tertiaire sector (scholen, ziekenhuizen, kantoren, hotels, ...) evenals de industrie. Om verder in te spelen op de groei, zijn zij op zoek naar volgende ambitieuze professional (m/v):

Voor meer informatie:

[www.legrand.be](http://www.legrand.be)



FOLLOW US ALSO ON



[www.youtube.com/legrandgroupbelgium](http://www.youtube.com/legrandgroupbelgium)



[facebook.com/bticino.belgium](https://facebook.com/bticino.belgium)

**Legrand Group Belgium nv**  
Kouterveldstraat, 9  
1831 Diegem  
T +32 (0)271917 11  
F +32 (0)271917 00  
E [info.be@legrandgroup.be](mailto:info.be@legrandgroup.be)

Wij zijn op zeer korte termijn op zoek naar een kandidaat voor de functie van:

# Account Manager m/v

## Projecten Antwerpen-Kempen

### UW FUNCTIE

- Als Account Manager voor de regio Antwerpen-Kempen overtuig je je klanten en prospecten van de kwaliteiten van het imposante Legrand-productenassortiment. Wie die klanten zijn? Vooral elektrische installateurs en architecten. Mensen die van wanten weten dus. Hun feedback is voor jou onmisbare input om er de opportuniteiten voor Legrand uit af te leiden.
- Aandachtig luisteren is de boodschap. Dankzij een intensieve technische en commerciële on the job-training en de technische ondersteuning van je collega's, ben je in staat je klanten te bedienen met pasklare oplossingen en to the point-advies.
- Jouw ervaringen op het terrein geef je door aan de collega's van de marketing en de commerciële binnendienst. Jij weet immers exact wat er leeft bij de klanten. Als één team streven jullie naar maximale klanttevredenheid, verzilverd in een mooi verkoopcijfer.

### UW PROFIEL

- Geef aan jou een ambitieuze target, en jij zegt enthousiast: "Komt in orde!".
- Je pakt de zaken graag grondig aan: georganiseerd, geïnformeerd, en met je blik op de lange termijn. Niemand moet jou overtuigen: tevreden klanten komen terug, en zullen ervoor zorgen dat je portefeuille groeit. Daarom wil je niet zomaar hun 'verkoper' zijn, maar een loyale zakenpartner.
- Je hebt een neus voor zaken, en dat is geen toeval: door naar je klanten te luisteren, ontdek je de laatste ontwikkelingen en trends. En dan is het een kwestie om je productenkennis én je commerciële ingesteldheid in te schakelen om met de meest geschikte oplossing voor de dag te komen. Ook al werk je graag zelfstandig, in een team ben je op je best: samen streven naar een gemeenschappelijk doel ... dat geeft jou energie.

### ONS AANBOD?

- Je krijgt een training op maat: alle technische knepen van het vak worden je uitgelegd tot je zelfverzekerd de baan op kunt.
- De job biedt je vrijheid en verantwoordelijkheid in een sterk groeiend bedrijf, dus never a dull moment. Je komt terecht in een jong en dynamisch team.
- Bij je salarispakket hoort een bedrijfswagen, home office en tal van extralegale voorwaarden.

### INTERESSE?

Stuur dan snel je sollicitatiebrief en CV naar:

Legrand Group Belgium N.V., Kouterveldstraat 9, 1831 Diegem  
ter attentie van de afdeling Human Resources.

Mail: [info.be@legrandgroup.be](mailto:info.be@legrandgroup.be)

