

Devenez-vous le visage de **Toshiba** dans votre région ?



Toshiba, dont le siège est au Japon et qui compte plus de 70 filiales dans le monde, est le partenaire des solutions informatiques et d'impression innovantes dans les secteurs de haute technologie tels que l'industrie, le transport, la vente au détail et les soins de santé.

Notre division belge à Zellik, spécialisée dans les imprimantes multifonctions et les solutions intelligentes, est à la recherche d'un **Account Manager Document Solutions** pour renforcer son équipe de vente.

Votre rôle ?

En tant qu'Account Manager, vous êtes le lien entre Toshiba et nos clients.

- **Vous analysez** les besoins en gestion documentaire de nos clients, partenaires et prospects.
- **Vous conseillez** et proposez des solutions sur mesure (matériel, logiciel ou solutions complètes).
- **Vous supervisez** l'ensemble du processus de vente de A à Z.
- **Vous développez** un portefeuille de clients solide et entretenez des relations durables.

Qui êtes-vous ?

Un professionnel motivé se reconnaît dans :

- **La croissance continue dans un marché compétitif** : vous ne vous arrêtez pas avant d'avoir réussi.
- **Orientation relationnelle** : votre force est de travailler dans l'intérêt du client et de convaincre les gens.
- **Sens technique** : vous traduisez les solutions informatiques et les caractéristiques des produits en avantages concrets pour le client.
- **Esprit d'équipe** : avec vos collègues, vous voulez atteindre les objectifs ambitieux de Toshiba.
- **Expérience** : Vous savez ce que signifie gagner et gérer des clients importants.

Votre lieu de travail ?

Vous aurez une région attitrée et travaillerez de manière hybride: en partie chez les clients, en partie à notre siège social à Zellik.

Ce que nous offrons ?

Chez Toshiba, vous obtiendrez

- un package salarial attractif comprenant une voiture de société, en fonction de vos efforts et de vos résultats.
- Beaucoup de responsabilités et d'opportunités de développer vos talents.
- Le soutien de nos consultants avant-vente et d'une équipe qui est toujours là pour vous.
- Une atmosphère de travail informelle avec des lignes courtes, de la collégialité et de l'ambition.

Prêt(e) à relever le défi ?

Envoyez dès aujourd'hui votre CV et lettre de motivation à wim.decat@toshibatec-tgis.com et rejoignez une entreprise innovante et tournée vers l'avenir !