



Werken bij XXImo

Manager Mobility Consultancy België

(fulltime)

BEDRIJFSPROFIEL

XXImo, met hoofdkantoor in 's-Hertogenbosch (Nederland), richt zich in Europa op het plannen, betalen en administratief verwerken van mobiliteit. Het gecertificeerde betaalplatform van XXImo is gekoppeld aan een groot aantal aanbieders van alle vormen van mobiliteit in Europa en is daarnaast processor van Visa-transacties. Meer informatie op www.xximo.com.

XXImo bestaat sinds juli 2011 en is actief op de Nederlandse, Belgische en Duitse markt. Sinds 1 juli 2020 zijn de aandelen in handen van Mobinck. Fleet Support, Moove, Radiuz, Togethr en XXImo vormen samen Mobinck. Het bedrijf dat innovatieve en flexibele vormen van mobiliteit samenbrengt en onderdeel uitmaakt van AutoBinck Group. AutoBinck is het meer dan 100 jaar gezonde familiebedrijf met een omzet van 1 miljard euro en 1600 werknemers dat al sinds 1907 succesvol mobiliteit levert. Meer informatie op www.autobinck.com en www.mobinck.com.

XXImo's klantenbase bestaat uit een volledig scala aan soorten bedrijven, inclusief vooraanstaande merken als Rabobank, Proximus, KPMG en diverse overheidsinstanties. XXImo-producten worden rechtstreeks verkocht en door resellers zoals Alphabet, LeasePlan en Athlon.

DOEL VAN DE FUNCTIE

Als Manager Mobility Consultancy bij XXImo ben je zowel verantwoordelijk voor de acquisitie van nieuwe klanten als het beheer van bestaande klanten. Je werkgebied is België en daar bouw je samen met ons sales team verder aan de klantenbase van XXImo. Voor deze functie is het van groot belang dat je op basis van het XXImo-concept kansen en mogelijkheden in de snelgroeiende mobiliteitsmarkt signaleert en om weet te zetten naar business.

De belangrijkste taken bestaan onder andere uit:

- benaderen van prospects;
- zelfstandig voeren van verkoopgesprekken;
- bewerken van sales presentaties;
- schakel tussen sales, finance en operations;
- up- en cross selling bestaande klantenbase;
- realiseren van zowel persoonlijke als teamdoelstellingen;
- vastleggen en bewaken van afspraken, offertes en contracten in CRM-systeem.

Als Manager Mobility Consultancy rapporteer je direct aan onze Head of Sales & Marketing.

PROFIEL KANDIDAAT

- Ambitieuze sales professional.
- Vloeiend Nederlands, Frans en Engels in woord en geschrift is een must.
- Bij voorkeur woonachtig in de regio Antwerpen / Gent.
- Minimaal 5 jaar werkervaring in dynamische salesomgeving.
- HBO denk- en werkniveau.
- Kennis van en affiniteit met mobiliteit in de breedste zin van het woord.
- Achtergrond in kaart- of payment industrie is een pre.



- Affiniteit met gadgets en apps en geïnteresseerd in laatste ontwikkelingen op betaalgebied.
- Proactief.
- Commerciële en servicegerichte instelling.
- Gedreven om doelstellingen te halen.
- Uitstekende contactuele en communicatieve vaardigheden.
- Een zelfstandige, open en enthousiaste persoonlijkheid.
- Stressbestendig en kan goed functioneren in een dynamische omgeving.
- Uitstekende kennis van het totale MS Office pakket, met de nadruk op PowerPoint.

AANBOD

- Een uitdagende functie waar je de kans krijgt om deel te nemen aan het ontwikkelen van een snelgroeiende organisatie.
- Een grote mate van zelfstandigheid en de mogelijkheid om eigen initiatieven te ontplooiën.
- Doorgroeimogelijkheden en de kans om te werken in een internationaal georiënteerd bedrijf.
- Een aantrekkelijk salaris en secundaire voorwaarden.
- Het werken binnen een professioneel team van leuke, gedreven collega's.

Solliciteren?

Klik [hier](#) en stuur ons een e-mail met je motivatie en cv.

*** Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld. ***