



**SILICON
HOLDING**

AMW
Advanced Messaging Workflow



**SILICON
CENTER**

TRIAC
computers & electronics

www.silicon.be

SILICON HOLDING nv gevestigd in Brugge, St.-Martens-Latem en Brussel, is een dynamisch bedrijf dat actief is in de ICT, in de breedste zin van het woord. Wij profileren ons voor bedrijven als de ideale partner, die innovatieve en klantgerichte totaaloplossingen biedt.

De holding heeft drie verschillende dochterfirma's, waarvan elk een bepaald marktsegment benadert. SILICON CENTER profileert zich als ICT solution provider aan KMO's. Naast het leveren van benodigde hard- en software, voorzien wij ook steeds in de nodige mensen en kennis, om waar te kunnen maken wat de klant van ons verwacht. AMW is gespecialiseerd in document management en biedt daarnaast ook unieke faxautomatisering en telecomoplossingen. TRIAC is de voornamelijk webbased one-stop-shop voor alle hardware en ander informaticamateriaal. De marktbenadering van het bedrijf, die steeds erop gericht is de klant te bedienen op een geïndividualiseerde manier, gebeurt nooit in functie van materiaal of merken, maar uitsluitend in het kader van de beste oplossing voor de klant. Daarenboven beschikken wij over een uitstekende prijs-kwaliteitsverhouding en zijn wij ISO 9001-2000 gecertificeerd. Dit alles maakt dat SILICON HOLDING veel meer is dan een klassieke ICT speler. De modulaire structuur van de onderneming garandeert een ideale marktdekking. Onze geïntegreerde projectteams bestaan uit specialisten met de meest diverse bekwaamheden en hun projectmatige aanpak van alle opdrachten zorgt voor een efficiënte werkwijze.

In het kader van de expansie van SILICON HOLDING, is er dringend behoefte aan versterking van het salesteam met een ervaren en dynamische Account Manager (m/v), die de mogelijkheid wordt geboden om door te groeien in verantwoordelijkheden, functie en inkomen.

Wat heeft SILICON HOLDING u concreet te bieden?

1. Een unieke opportuniteit om hoogtechnologische en toonaangevende diensten te commercialiseren;
2. Een uitdagende en boeiende gelegenheid om een dynamisch bedrijf, dat in haar sector tot de top behoort, verder succesvol uit te bouwen;
3. Een verantwoordelijke en veelzijdige functie, waar persoonlijke inbreng en zelfstandig opereren centraal staan;
4. Een aangename, open en stimulerende werksfeer met korte communicatielijnen in een jong en professioneel team;
5. Een competitief salarispakket met uitstekende secundaire voordelen als firmawagen, laptop en GSM;
6. De mogelijkheid om in een eerste persoonlijk gesprek kennis te maken met het bedrijf.

Wil u uw huidige positie ECHT verbeteren?

BEL JORIS DE SUTTER

bij Silicon Holding op
050.36.13.82
en **INFORMEER U.**

op WERKDAGEN 'S MIDDAGS tussen 11 en 14 uur en
'S AVONDS tussen 19 en 21 uur of op ZATERDAG tussen
11:00 en 17:00 uur

Een eenvoudig telefoontje informeert U SNEL en DISCREET of uw ambities overeenstemmen met ons aanbod. Ook als u momenteel nog niet aan een verandering denkt, loont het de moeite zich geheel VRIJBLIJVEND nader te informeren. Reageer door uw c.v. per e-mail of per post te sturen naar

joris@desutter.org

Silicon Holding nv - Gistelse Steenweg 238
8200 SINT-ANDRIES (BRUGGE)

ACCOUNT MANAGER

Functie inhoud & verantwoordelijkheden

Na een intensieve inwerkperiode waarin u het producten- en dienstengamma leert kennen, zal u als Account Manager verantwoordelijk zijn voor het behalen van de geplande verkoopdoelstellingen, waarbij u rechtstreeks rapporteert aan de Business Unit Manager Projects. Tot uw veelzijdig takenpakket behoren o.a.:

- A) Verder uitbouwen van de klantenkring in de industrie door actieve doelgerichte prospectie en hun voorlichten en adviseren over onze diverse ICT-oplossingen;
- B) Analyseren van de behoeften van de klant en deze vertalen naar een concrete oplossing;
- C) Commercieel uitwerken van deze oplossing in coördinatie met de technische dienst, voorbereiden van de offerte en afsluiten van de bestelling;
- D) Opvolgen van het project tijdens de implementatie en onderhouden van de klantenrelaties;
- E) Signaleren van concurrentiële activiteiten en marktontwikkelingen, naast het meewerken aan promotionele acties en uitbouwen van de competitieve strategie.

Gewenste kwalificaties

Voor deze belangrijke functie komen uitsluitend DYNAMISCHE, AMBITIEUZE persoonlijkheden in aanmerking, die beantwoorden aan de volgende kwalificaties:

1. U heeft minimaal 5 jaar succesvolle ervaring met soortgelijke taken en verantwoordelijkheden zoals hiernaast omschreven van A t/m E;
2. Een eerste succesvolle ervaring in de verkoop van diensten aan de industrie, is wenselijk;
3. U kan zich zeer vlot uitdrukken, waarbij u echter nooit vergeet eerst goed te luisteren naar de klant;
4. Als initieel persoon bent u tevens snel van begrip, goed georganiseerd en presentatievaardig;
5. U heeft een enthousiaste ingesteldheid en komt overtuigend over.