



Spacewell: een sterke en innovatieve wereldspeler

Spacewell, een bedrijf van de Nemetschek Group, is een technologie- en adviesverlenend bedrijf dat zijn klanten van over de hele wereld helpt om de prestaties van hun gebouwenportfolio's te verbeteren.

Ons hoofddoel is gebouwen harder te laten werken voor hun gebruikers door gebouwinformatie te verzamelen en te verwerken. We besteden ruime aandacht aan de integratie van IoT en BIM in FMIS-software (Facility Management Informatie Systeem), zodat onze klanten voordeel kunnen halen uit uitgebreide assetinformatie en realtime-informatie van sensoren in gebouwen.

Spacewell is tot de Nemetschek Group toegetreden, een beursgenoteerde strategische holdingonderneming waarvan de operationele dochterondernemingen wereldwijd meer dan 2.500 medewerkers tewerkstellen. Ben je ook gepassioneerd door technologie en innovatie? Wil je klaarstaan voor grote klanten en deel uitmaken van een internationaal team van professionals die klanten wereldwijd te woord staan? Kom dan snel ons team versterken!

Account manager O-Prognose

We zijn op zoek naar een Accountmanager O-Prognose voor ons team in België. Wil jij deel uitmaken van een innoverende organisatie dan is dit de nieuwe uitdaging waar je naar op zoek bent.

O-Prognose: inzicht in uw onderhoudskosten op korte en lange termijn

O-Prognose, onderdeel van Spacewell, is als software specialist de marktleider in professionele oplossingen voor het duurzaam beheer en onderhoud van vastgoed en technische installaties. Met O-Prognose helpen we gebruikers om inspecties en planningen van onderhoud inzichtelijk, eenvoudig en kostenefficiënt te houden.

Ons team bestaat uit enthousiaste professionals. Ruim 5.000 gebruikers en 1500 organisaties werken inmiddels met onze software. Wil jij deel uitmaken van onze organisatie? Lees dan snel verder.

Jouw rol: je kunt impact maken

De Account Manager O-Prognose, is primair verantwoordelijk voor het uitvoeren van het totale traject dat nodig is om O-Prognose bij nieuwe klanten te verkopen. Naast het overtuigen van nieuwe klanten voor het gebruik van O-Prognose ben je aanspreekpunt voor de gehele Belgische portefeuille en kijk je samen met de collega's hoe de Spacewell producten breder verkocht kunnen worden.

Hoewel de functie een zelfstandig karakter heeft, ben je ook onderdeel van het Salesteam. Jij zal binnen het Belgische team de O-Prognose expert zijn. Binnen het team heb je verschillende type collega's die ondersteunen met lead generatie, het berekenen van prijzen en opmaken van offertes. Je komt dus in een dynamische omgeving met veel mogelijkheden om jezelf ook verder te ontwikkelen.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je zorgt samen met het team, voor de acquisitie van nieuwe klanten
- Je kan zelfstandig een netwerk van prospects opbouwen en opvolgen
- Je kan overtuigende presentaties en demo's verzorgen
- Je sluit de deal en zorgt voor een goede overdracht naar je collega's
- Je ziet en creëert mogelijkheden om onze andere producten te verkopen.

Wat wij vragen

Om succesvol te zijn in deze rol heb je ervaring in de rol van accountmanager of ken je de NEN 2767 al goed. Je beheerst de Nederlandse taal vloeiend, daarnaast is Frans en Engels een sterke plus. In deze rol werk je vanuit ons kantoor in Wilrijk of van thuis, terwijl we ervan uit gaan dat je ook veel bij (potentiële) klanten aan tafel zit.

Daarnaast zoeken wij naar de volgende karakteristieken:

- Je hebt sterke communicatieve vaardigheden
- Je bent netwerker, daadkrachtig, resultaatgericht en opportunistisch
- Je hebt affiniteit met gebouwen, bouwkunde en/of installatietechniek
- Je werkt goed zelfstandig maar bent ook een echte teamspeler.

Wat wij bieden:

- Een veelzijdige functie binnen een informeel, sterk groeiende organisatie.
- Ruimte en mogelijkheden om je persoonlijk te ontwikkelen.
- Flexibel thuiswerkbeleid.
- Een hecht en toegewijd team om op terug te vallen
- Een marktconform loon en een bonusregeling.
- Laptop, telefoon en leaseauto.