

Destiny – Customer Success Specialist

Over de rol...

Ben jij commercieel gedreven en haal je energie uit het opbouwen en onderhouden van klantrelaties? Als **Internal partner sales** speel je een sleutelrol in het ondersteunen van onze salesactiviteiten en het beheren van klanten en partners. Je bent het eerste aanspreekpunt voor onze klanten en partners en werkt nauw samen met het sales team om groeikansen te realiseren.

Met een sterke focus op inside sales begeleid je het volledige verkoopproces: van het opvolgen van leads en offertes tot het onboarden van nieuwe accounts. Daarnaast ondersteun je onze partners en draag je bij aan marketing- en eventactiviteiten om commerciële kansen te vergroten.

Wat zoeken we in jou...

Inside Sales & Klantenbeheer

- Commerciële opvolging van bestaande partner accounts en klanten
- Detecteren en identificeren van upsell- en cross-sellkansen bij bestaande accounts
- Opstellen en verwerken van offertes en contracten.
- Jaarlijks contact onderhouden met klanten om churn te minimaliseren en klanttevredenheid te verhogen.
- Begeleiden van het volledige salesproces, van eerste contact tot aftersales.

Partner Support & Commerciële Ondersteuning

- Eerste aanspreekpunt voor partners en ondersteuning bieden bij vragen en onboarding.
- Ondersteunen bij data-driven en up- & cross-sellcampagnes om kwalitatieve leads te genereren.

Jouw Profiel

- Commercieel gedreven met een sterke focus op targets en resultaten.
- Ervaring in een salesomgeving en/of (telefonisch) klantcontact is een plus.
- Uitstekende communicatieve vaardigheden: vlot in het Nederlands, Frans en Engels.
- Ervaring met CRM-systemen, bij voorkeur Microsoft Dynamics.
- Oog voor detail en administratief sterk.
- Ambitie om door te groeien in sales.
- Proactieve, klantgerichte en oplossingsgerichte mindset.

Wat kunnen wij jou bieden...

- Een uitdagende job in een snel groeiend bedrijf waar je ook zelf kan groeien (met voldoende ruimte voor opleidingen)
- Een marktconform salaris, inclusief een milieuvriendelijke bedrijfswagen met tank-/laadkaart of een uitgebreid flexibel mobiliteitsbudget
- Elektronische maaltijdcheques, hospitalisatieverzekering
- Seniority dagen: extra verlofdagen naarmate je anciënniteit (1 dag per 3 jaar, met een maximum van 4 dagen)
- Flex Income Plan: bepaal zelf bijkomende voordelen aan de hand van het budget van je 13e maand
- Toegang tot Benefits@Work: geniet van tal van kortingen bij bekende merken en winkels
- Flexibele werkuren, met de mogelijkheid tot thuiswerk. Want in de digitalisering moeten wij zelf het goede voorbeeld geven, toch?
- Een aangename plek om te werken, in een gloednieuw gebouw volledig op maat naar de wensen van onze Destinians
- Een top team van collega's en fijne klanten
- Een toffe atmosfeer met geregeld een leuke teambuilding of bedrijfsevent
- Altijd verse soep, fruit en lekkere koffie

Ben je overtuigd? Wacht dan niet langer en solliciteer via het onderstaande formulier.

Bij ons is het **recruitmenttraject** snel en efficiënt. Een belangrijk element hierin is het **afstemmen van wederzijdse verwachtingen**. We zorgen ervoor dat de vervolgstap **voor jou** en **voor ons** de juiste is, zodat we samen het **succes kunnen maximaliseren** en de samenwerking optimaal verloopt.

#LI-MC1

<https://dstny.be/>