

# Vacature - Voltijds contract van onbepaalde duur

## Aedes Group - Oudenaarde



Met een oog op verdere uitbreiding  
zijn we op zoek naar een

## Accountmanager Oost-Vlaanderen

### BIJ AEDES MAAK JE ÉCHT HET VERSCHIL.

Als medewerker maak je deel uit van een **mensgericht en innovatief bedrijf**, waar jouw inzet en ideeën bijdragen aan de groei van een ambitieuze **organisatie**.

Wij zijn een **Belgische onderschrijver 'door en voor makelaars'** en combineren **transparantie, snelheid en innovatie** met een persoonlijke aanpak.

Klaar om jouw commerciële talent in te zetten binnen een sterk groeiend netwerk van makelaars?

### JOUW UITDAGING

Als Account Manager ben jij het centrale aanspreekpunt in het ontwikkelen en animeren van een makelaarsnetwerk. Jouw netwerk bestaat zowel uit bestaande accounts (farming), als te bewerken prospecten (hunting).

Je draagt actief bij aan onze groei- en rentabiliteitsdoelstellingen, terwijl je onze waarden en kwaliteitsstandaarden bewaakt.

Je krijgt een dynamische rol met ownership, impact én ruimte voor initiatief.

### WAT GA JE DOEN?

- Opbouwen van duurzame makelaarsrelaties en deze actief onderhouden.
- Zoeken en uitbouwen van relaties met prospecten.
- Realiseren, rapporteren & controleren van wekelijkse doelstellingen voor afspraken en opvolging. (CRM, Power BI...)
- Analyseren van KPI's en tijdig bijsturen waar nodig.
- Opstellen van jaarlijkse groei- en rendabiliteitsdoelen en deze effectief behalen.
- Plannen en organiseren van commerciële events, incentives, ...
- Optreden als centrale aanspreekpunt voor makelaars waarbij je hun vragen zal behandelen
- Actief promoten van producten en tools.
- Bijdragen aan commerciële strategie en marktinzichten aanleveren.

### WAT MAAKT DEZE JOB UNIEK?

Bij Aedes werk je in een omgeving waar:

- Menselijkheid centraal staat
- Snelle beslissingen en korte lijnen de norm zijn
- Innovatieve tools jouw werk efficiënter maken
- Je actief bijdraagt aan de groei van een netwerk van 600+ partnermakelaars

## JOUW TALENTEN

- Sterk in planning & organisatie
- Natuurlijke netwerker en business developer
- Commercieel inzicht en analytisch vermogen
- Assertief in onderhandelingen
- Proactief en flexibel
- Resultaat- én procesgericht

## JOUW PROFIEL

- Min. Bachelor type Bedrijfsmanagement
- Min. 3 jaar ervaring in een commerciële rol is een grote plus!
- Sterke interesse in sales en relatiebeheer
- Goede kennis Frans
- Vlot met MS Office (Excel, Teams, Outlook,...)
- Power BI & CRM? Grote troef!

## WAAROM KIEZEN VOOR AEDES?

- Werken bij een stabiele speler met 30 jaar ervaring en 100.000 klanten
- Deel uitmaken van een mensgericht en betrokken team
- Impact hebben op een groeiend netwerk en strategische projecten
- Werken in een cultuur van vertrouwen, initiatief en samenwerking

## KLAAR OM TE GROEIEN?

Voel jij je aangesproken door deze rol en wil je mee het verschil maken voor onze makelaars?

**Solliciteer vandaag en bouw mee aan de toekomst van Aedes!**  
**[sander.debacker@aedesgroup.be](mailto:sander.debacker@aedesgroup.be) of via ons [online formulier](#)**

