



Xpo Group – Account Manager (freelance)

Commercieel talent (m/v/x)

Je hebt een passie voor beurzen en events en weet als geen ander hoe je bedrijven in dit verhaal kan meekrijgen.

Want het is niet zomaar een beursstand die je verkoopt, maar een totale belevenis: een unieke kans voor een bedrijf of organisatie om zichzelf in de picture te zetten, te connecteren met andere mensen en klantenrelaties op te bouwen.

Omdat dit een vrij unieke job is, hebben we een **stappenplan** opgemaakt zodat je een goed beeld krijgt van deze rol:

1. Je gaat op zoek naar bedrijven die volgens jou een verrijking zijn voor onze beurs i.e. bedrijven die een interessante oplossing, dienst of product kunnen bieden voor beursbezoekers. Alvast een leuk gegeven om zo een eigen persoonlijke ‘touch’ te geven aan de beurs waarop je meewerkt!
2. Je legt het **eerste (telefonische) contact**. Vol enthousiasme kan je de meerwaarde van de beurs toelichten. Uiteraard is het ook belangrijk om te luisteren naar de klant en hen te adviseren wat de mogelijkheden voor hen zijn.
3. Hoe ga je nog te werk? Je kan een beroep doen op onze handige **database** waar je alle informatie over en contactmomenten met een prospect of klant overzichtelijk kan vastleggen en raadplegen.
4. Je blijft contact houden, je beantwoordt vragen en adviseert welke deelnamemogelijkheden er zijn. Je denkt mee en weet precies hoe de klant het best zijn doelstellingen kan behalen. Kortom: je werkt aan de relatie met je bijna-klant om vervolgens het fantastische nieuws te vernemen... Ze willen exposant worden!
5. Uiteraard stopt het niet bij deze ene exposant. Jouw einddoel: samen met je collega’s een waaier aan exposanten samenbrengen en er een werkelijke totaalbelevens voor de bezoekers van maken. Hierbij werk je telkens in teams bestaande uit een Exhibition Manager, collega Account Managers, Exhibition Supports, team Marketing,...
6. En dan is het moment er waar je team en jij zo hard naartoe gestreefd hebben: de **beurs** is in het zicht! Tijdens de opbouwdagen kan je je **klanten fysiek ontmoeten** en hen veel succes wensen bij de vele beurscontacten.
7. Tijdens de effectieve beursdagen kan je dan (trots) je tour over de beursvloer doen. Dit is dan écht genieten voor je harde werk! Hierbij kan je volop **netwerken** met je klanten. En wie weet...zijn ze zelfs al vastbesloten om aan de volgende editie opnieuw mee te doen!

Jouw profiel

Je bent iemand met sterke **commerciële skills**, die graag vertoeft in de wereld van **beurzen en events**. Altijd bereid om nieuwe exposanten te overtuigen, zowel telefonisch als in het echte leven. Je combineert professionele knowhow met een **klant- en resultaatgerichte aanpak** en krijgt complimenten voor je inleving en doorzettingsvermogen.

- Je hebt reeds relevante **ervaring** binnen **sales**.
- Je kan onze events verkopen in het **Engels**, daarnaast spreek je ook vlot **Nederlands**.
- Je bent **stressbestendig** en stelt je flexibel op.

- Je bent een harde werker die zowel zelfstandig als in team floreert.
- Je bent bereid om enkele weken per jaar mee te reizen naar het buitenland.

Wat krijg je bij Xpo Group?

We bieden jou als freelancer een **marktconforme vergoeding** volgens jouw ervaring en expertise.

Bovendien kom je terecht in een hecht team waar samenwerking en een positieve sfeer centraal staan.

<https://www.kortrijkxpo.com/>