



Gezocht: Sales Accountmanager (M/V/X)

be•at – Antwerpen (Merksem)

Voltijds – onbepaalde duur

Over be•at

be•at is het kloppend hart achter toonaangevende concert- en eventlocaties in België. Met iconische zalen zoals de Stadsschouwburg Antwerpen, Trixxo Theater/Arena Hasselt, AFAS Dome, Lotto Arena, Vorst Nationaal en Capitole Gent creëren we onvergetelijke live-ervaringen voor een breed publiek. Professionaliteit, veiligheid, teamwork en een sterke passie voor events vormen de kern van onze organisatie.

Over de job

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor de verkoop en verdere ontwikkeling van high-end formules zoals Premium-belevingen, hospitality en corporate experiences binnen onze iconische venues. Je beheert en verdiept relaties met bestaande premium klanten en bouwt actief nieuwe partnerships uit. Daarbij werk je nauw samen met marketing, operations en venue teams om maatwerkoplossingen te realiseren met maximale impact.

Verantwoordelijkheden

- Je draagt actief bij aan het behalen van commerciële doelstellingen en aan de verdere groei en positionering van het bedrijf.
- Je bouwt duurzame relaties uit met bestaande klanten en detecteert actief opportuniteiten voor upselling, cross-selling en contractverlengingen.
- Je beheert en ontwikkelt een toegewezen portefeuille van premium klanten en strategische partners.
- Je verkoopt en promoot de Business Club-formules en beheert de toegewezen budgetten op een nauwkeurige en resultaatgerichte manier.
- Je vertegenwoordigt be•at tijdens premium- en netwerkevenementen met focus op prospectie en klantenbinding.
- Je werkt autonoom, maar stemt nauw af met marketing, operations en venue teams om commerciële ambities te realiseren zonder afbreuk te doen aan de totaalbeleving.

Profiel

- Sterk commercieel en strategisch inzicht, met focus op value selling.
- Hoge mate van zelfstandigheid en verantwoordelijkheid in het beheer van de eigen portefeuille.
- Uitstekende verkoops, onderhandelings- en closing skills.
- Resultaatgericht, zonder in te boeten aan kwaliteit en merkbeleving.
- Hands-on, stressbestendig en comfortabel in een rol met impact en zichtbaarheid.
- Vlot in stakeholdermanagement, intern en extern.



- Bachelor of master in een commerciële richting of gelijkwaardig door ervaring.
- Minstens 5 tot 7 jaar ervaring in B2B Sales, accountmanagement of business development.
- Ervaring met CRM-systemen (Salesforce), MS Office, digitale presentatietools.
- Affiniteit met live entertainment, hospitality of high-end services is een troef.
- Perfecte beheersing van het Nederlands en Frans, aangevuld met een professioneel niveau Engels.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales & Partnerships Director.

Aanbod

- Een werkomgeving met unieke locaties en premium producten.
- Een sleutelrol binnen een ambitieus en toonaangevend live entertainmentbedrijf.
- Grote commerciële autonomie en ruimte om mee richting te geven aan het aanbod.
- Nauwe samenwerking met het Marketingteam, be.at Ticket, Saleshunters, Business Services, Operations en Finance voor de afstemming van campagnes, evenementen en klantcontracten.
- Mogelijkheid tot deelname aan strategische projecten of internationale initiatieven.
- Een voltijds contract van onbepaalde duur met een marktconforme verloning en interessante voordelen zoals sporten tijdens de werkdag, groepsverzekering en hospitalisatieverzekering.
- Een inclusieve organisatie waar diversiteit, gelijke kansen en duurzaamheid een sleutelrol spelen.

Voel je je aangesproken om be•at te positioneren als dé referentie voor high-end live experiences in België? Dan maken we graag kennis met jou. Bezorg ons voor maandag 27 april jouw cv en motivatie via jobs@beatvenues.be en vertel ons wat jou doet klikken met deze job – en hoe jij bij be•at het verschil zal maken.

We kijken uit naar jouw drive en expertise!