



Account Executive

GUBERNA est un centre de connaissance et un réseau pour plus de 3000 administrateurs et entreprises. Guidés par notre raison d'être "**Better Boards, Better Organisations, Better World**", nous menons nos propres recherches scientifiques dans le domaine de la bonne gouvernance (corporate governance) et proposons à nos membres des formations, des services sur mesure et des activités de networking autour de ce thème.

Afin d'accélérer la croissance de notre réseau de membres, nous recherchons un(e) **Account Executive**. Dans ce rôle, vous êtes chargé(e) de générer de nouvelles opportunités, de convertir les prospects et de développer des partenariats sur le long terme. Vous faites partie de l'équipe Business Development et collaborez étroitement avec les différents centres d'expertise.

Votre mission

✓ Développement commercial et prospection

- Vous identifiez les entreprises et organisations qui n'utilisent pas encore nos services et développez activement de nouvelles opportunités sur le marché belge.
- Vous effectuez des études de marché et élaborez des stratégies de prospection ciblées.
- Vous présentez notre offre par téléphone, e-mail, réseaux sociaux et événements de réseautage.
- Vous planifiez des rendez-vous, effectuez des analyses des besoins et constituez ainsi un pipeline de qualité.
- Vous contribuez à la satisfaction des membres en réfléchissant de manière proactive à leurs défis en matière de gouvernance et de leadership.
- Vous initiez le suivi du processus de gestion des ventes et des relations dans le système CRM et documentez les meilleures pratiques.
- Vous déterminez les priorités et mettez en place des actions en fonction des objectifs convenus.

✓ Accompagnement et conseil aux membres potentiels

- Vous accompagnez les futurs membres tout au long du processus, en tenant compte de leurs besoins et de leurs ambitions.
- Vous leur présentez les solutions pertinentes dans le cadre de l'offre GUBERNA.
- Vous menez des entretiens pour évaluer ce qui crée de la valeur pour eux et formulez des propositions qui y répondent.
- Vous les aidez à prendre leur décision en leur fournissant des informations claires, en réfléchissant avec elles et en instaurant un climat de confiance.
- Lorsqu'il existe une adéquation claire entre leurs besoins et nos services, vous formalisez la collaboration de manière naturelle et respectueuse.



✓ Account Management et gestion des relations commerciales

- Vous développez et documentez une approche structurée du recrutement de membres, en accord avec la stratégie de l'organisation.
- Vous établissez des relations durables aussi bien avec les nouveaux membres que les membres existants.
- Vous contribuez à la satisfaction des membres en réfléchissant de manière proactive à leurs défis en matière de gouvernance et de leadership.
- Vous suivez activement leurs besoins et identifiez les domaines dans lesquels nous pouvons leur apporter une valeur ajoutée.
- Vous vous occupez du suivi du processus de vente et de la gestion des relations dans le système CRM. Vous documentez aussi les meilleures pratiques.
- Vous déterminez les priorités et mettez en place des actions en fonction des objectifs convenus.

Votre profil

- ✓ Vous disposez d'au moins 2 ans d'expérience pertinente en account management, business development, customer success ou gestion de relations dans un environnement B2B.
- ✓ Vous êtes titulaire d'un diplôme de bachelier ou de master, ou disposez d'une expérience équivalente.
- ✓ Vous avez un esprit commercial et êtes motivés par la construction de relations durables et la création de valeur ajoutée pour les membres et l'organisation.
- ✓ Vous communiquez de manière proactive et êtes à l'aise dans les contacts avec des dirigeants d'entreprise, des cadres C-level et des administrateurs.
- ✓ Vous avez une expérience avérée dans l'utilisation d'un système CRM.
- ✓ Vous vous exprimez couramment en néerlandais, français et anglais.
- ✓ Vous travaillez de manière structurée et avec précision.
- ✓ Vous appréciez le travail en équipe et contribuez activement au partage de connaissances au sein de l'organisation.
- ✓ Vous manifestez un intérêt pour la gouvernance d'entreprise, le fonctionnement des conseils d'administration, le leadership ou le développement organisationnel. Une expertise préalable constitue un atout.

Rejoindre GUBERNA

Chez GUBERNA, vous contribuez activement à un projet porteur de sens, en participant à la recherche, au partage de connaissances et au dialogue qui façonnent une gouvernance de qualité.

Nos valeurs – leadership, integrity, caring et sustainability – constituent notre boussole au quotidien. Elles inspirent notre manière de collaborer, de prendre des décisions et de créer ensemble une valeur durable.

Ce que nous offrons



- ✓ Une fonction porteuse de sens, au sein d'une organisation à taille humaine, guidée par la connaissance, avec une mission claire et un impact sociétal concret.
- ✓ Un environnement de travail stimulant et collaboratif, caractérisé par des circuits décisionnels courts, une forte proximité entre collègues et une réelle autonomie, où l'initiative et l'engagement sont pleinement encouragés.
- ✓ Un contrat à durée indéterminée, à temps plein ou à 4/5e temps.
- ✓ Un package salarial compétitif et complet, comprenant notamment une assurance hospitalisation, une assurance groupe, un abonnement téléphonique, des chèques-repas, des écochèques et une indemnité de télétravail.
- ✓ Au minimum 8 jours de congés extralégaux.
- ✓ Jusqu'à 2 jours de télétravail par semaine.
- ✓ De réelles opportunités de développement personnel et professionnel, adaptées à votre rôle et à vos ambitions, soutenues par un budget de formation.

Pratique

Vous travaillez depuis le "Home of Governance", situé dans l'Entrepôt Royal sur le site de Tour& Taxis à Bruxelles.

Candidature

Vous souhaitez avoir un impact au sein d'une organisation dynamique où votre initiative compte vraiment ?

Envoyez votre Curriculum Vitae ainsi qu'une courte lettre de motivation à join-us@guberna.be avec la référence Account Executive.