



Account Executive

GUBERNA is een kenniscentrum en ledennetwerk voor meer dan 3.000 bestuurders en ondernemingen. Gedreven door onze purpose “**Better Boards, Better Organisations, Better World**” doen we eigen wetenschappelijk onderzoek binnen het domein van deugdelijk bestuur (corporate governance) en bieden we onze leden opleidingen, services op maat en netwerkactiviteiten rond dit thema aan.

Om onze groei te versnellen en onze community van corporate en individuele leden verder uit te bouwen, zoeken we een resultaatgerichte **Account Executive**. In deze marktgerichte rol ben je verantwoordelijk voor het genereren van nieuwe opportuniteiten, het converteren van leads tot leden én het uitbouwen van langdurige partnerships.

Je maakt deel uit van het Business Development team en je werkt nauw samen met de verschillende expertisecentra.

Jouw missie

✓ **Business Development & Prospecting**

- Je identificeert ondernemingen en organisaties die nog niet van onze diensten gebruik maken en ontwikkelt actief nieuwe opportuniteiten in de Belgische markt.
- Je voert marktonderzoek uit en bouwt gerichte prospectiestrategieën uit.
- Je stelt ons aanbod voor via telefoon, e-mail, sociale media en netwerkevents.
- Je plant afspraken, voert behoefteanalyses uit en bouwt zo een kwalitatieve pipeline op.

✓ **Begeleiden en adviseren van potentiële leden**

- Je begeleidt geïnteresseerden door het volledige traject heen, op een manier die vertrekt vanuit hun noden en ambities.
- Je focust op het aanbieden van relevante oplossingen binnen het GUBERNA-aanbod
- Je voert gesprekken waarin je toetst wat voor hen écht waarde creëert, en je stelt voorstellen op die hierbij aansluiten.
- Je ondersteunt geïnteresseerden in hun besluitvorming door helder te informeren, mee te denken en vertrouwen op te bouwen.
- Wanneer er een duidelijke match is tussen hun behoeften en onze dienstverlening, begeleid je het formaliseren van de samenwerking op een natuurlijke en respectvolle manier.

✓ **Account Management & Relatiebeheer**

- Je bouwt langdurige relaties op met nieuwe en bestaande leden.
- Je volgt hun behoeften actief op en identificeert waar we meer kunnen betekenen.
- Je draagt bij aan ledentevredenheid door proactief mee te denken over hun uitdagingen rond governance en leadership.
- Je neemt het voortouw in de opvolging van het sales- en relatiebeheersproces in het CRM-systeem en documenteert best practices.
- Je bepaalt prioriteiten en zet acties op in functie van afgesproken targets.



Jouw profiel

- ✓ Je hebt minimum 2 jaar ervaring in accountmanagement, business development, customer succes of relatiebeheer in een B2B context.
- ✓ Je hebt bij voorkeur een bachelor- of masterdiploma (of gelijkwaardig door ervaring).
- ✓ Je bent een commercieel bewuste professional die energie haalt uit het opbouwen van duurzame relaties en het creëren van meerwaarde voor onze leden en onze organisatie.
- ✓ Je bent sterk in proactieve communicatie en voelt je comfortabel in contacten met bedrijfsleiders, C-level executives en bestuurders.
- ✓ Je hebt ervaring met het gebruik van een CRM-systeem.
- ✓ Je communiceert vlot in Nederlands, Frans en Engels.
- ✓ Je werkt gestructureerd en nauwkeurig.
- ✓ Je bent een teamspeler die graag samenwerkt met interne experts en collega's, en actief inzichten deelt.
- ✓ Je hebt interesse in of affiniteit met corporate governance, bestuur, leiderschap of organisatieontwikkeling (inhoudelijke voorkennis is een plus, geen must).

Werken bij GUBERNA

Als collega bij GUBERNA bouw je actief mee aan duurzame maatschappelijke impact via onderzoek, kennisdeling en dialoog over goed bestuur.

Onze waarden – leadership, integrity, caring en sustainability – vormen het kompas voor hoe wij samenwerken, beslissingen nemen en impact creëren.

Wij bieden jou:

- ✓ Een betekenisvolle functie binnen een kleinschalige, kennis gedreven organisatie met een sterke maatschappelijke missie en impact.
- ✓ Een stimulerende en collegiale werkomgeving met korte beslissingslijnen en ruimte voor initiatief.
- ✓ Een voltijds of 4/5de contract van onbepaalde duur.
- ✓ Een competitief en uitgebreid verloningspakket, inclusief hospitalisatieverzekering, groepsverzekering, telefoonabonnement, maaltijdcheques, eco cheques en telewerkvergoeding.
- ✓ Minimum 8 extralegale verlofdagen.
- ✓ Tot 2 dagen telewerk per week.
- ✓ Ruimte voor persoonlijke en professionele ontwikkeling, afgestemd op jouw rol en ambities, samen met een opleidingsbudget

Praktisch

Je werkt vanuit de “Home of Governance”, gelegen in het Koninklijk Pakhuis op de site Tour & Taxis in Brussel.



Solliciteren

Wil je impact maken in een dynamische organisatie waar jouw initiatief écht telt?

Stuur je curriculum vitae en korte motivatie naar join-us@guberna.be met de referentie Account Executive.