

Voka - Kamer van Koophandel Limburg zoekt een

Manager ondernemersrelaties | partnerships

Werken bij Voka, dat geeft zin!

Want bij het grootste ondernemersnetwerk van Vlaanderen werk je aan een duurzamer, digitaler, gezonder en inclusiever **Vlaanderen waar het beter is om te ondernemen én om te leven**. Samen met 300 collega's over heel Vlaanderen doe je ondernemerschap groeien, waar iedereen beter van wordt.

Je komt in contact met 18.000 ondernemingen die lokaal, nationaal en internationaal wegen. Zo heb je bij Voka ook zelf de kans om een **breed en relevant netwerk** uit te bouwen en je horizon te verbreden. Door de grote variëteit aan **inspirerende contacten en activiteiten** bij Voka is elke dag anders.

Wat je bij Voka doet, doet ertoe. En **jij doet ertoe voor Voka**. Je kan dan ook rekenen op veel kansen om samen te groeien en samen te ondernemen!

Ben jij een gedreven netwerker met een passie voor ondernemers?

Je bent de motor van onze sales strategie en het sales team. Je overtuigt nieuwe leden, versterkt relaties en bouwt strategische partnerships uit. Met een vlotte opvolging en sterke aanwezigheid op netwerkactiviteiten maak jij het verschil. Klaar om Limburgs ondernemerschap te laten groeien? Wacht niet langer en laat van je horen!

Wat verwachten we van jou?

- Je bent verantwoordelijk voor de sales strategie van Voka – KvK Limburg: opmaken en behalen van het jaarlijks businessplan.
- Je coacht en stuurt het salesteam aan.
- Je bent verantwoordelijk voor de analyse, opvolging en bijsturing van de resultaten van het salesteam.
- Je bezoekt prospecten en overtuigt hen van lidmaatschap en verdere samenwerking.
- Je gaat actief op zoek naar nieuwe commerciële partners voor de organisatie.
- Je beheert en versterkt de relaties met bestaande partners.
- Je volgt de 'assetcontrol' op voor bestaande partnerships en bewaakt de correcte naleving van afspraken.
- Je vertegenwoordigt Voka - KvK Limburg op netwerkactiviteiten in Limburg.
- Je bent verantwoordelijk voor minstens twee ondernemersnetwerken en zorgt voor de verdere uitbouw ervan.

Wat moet je in huis hebben als kandidaat?

- Je hebt een masteropleiding of gelijkwaardig door ervaring
- Je beschikt over deze **competenties**:
 - Je hebt minstens 5 jaar ervaring als leidinggevende in een commerciële functie
 - Je kan een team aansturen en coachen
 - Je bent de perfecte combinatie van commerciële flair en inhoudelijke diepgang.
 - Je hebt een killerinstinct en krijgt een kick als je een deal kan sluiten.
 - Je bent een overtuigd netwerker en verbinder
 - Je hebt affiniteit met het Limburgse bedrijfsleven
 - Je bent flexibel in functie van je takenpakket en bereid tot avondwerk.
- Je hebt het **Voka-DNA**:
 - **Verbinden** - Je legt actief contact met leden en ondernemingen, luistert naar hun verhaal en begeleidt hen.
 - **Verdedigen** - Je houdt de vinger aan de pols en hebt gevoel voor wat er leeft in de economie en maatschappij. Hier speel je graag en effectief op in om onze leden-ondernemingen te helpen.
 - **Versterken** - Je hebt een neus voor nieuwe kansen en opportuniteiten en grijpt die met beide handen.

Is het een match?

Dan hebben we dit voor jou in petto:

- **Een flexibele en motiverende werkomgeving** – Met veel ruimte om initiatief te nemen, flexibele werktijden en aandacht voor de combinatie werk-privé.
- **Altijd iets nieuws om te ontdekken** – De ondernemerswereld is altijd in beweging, dus elke dag biedt weer iets anders.
- **Je verbreedt je horizon** - Inspirerende contacten met high-level leden in diverse sectoren en interessante opleidingen die je nog verder doen groeien.
- **#TeamVoka** – Je komt terecht in een dynamisch team van collega's die je challengen maar ook ondersteunen.
- En een **marktconforme verloning** met heel wat extralegale voordelen, in lijn met je ervaring en toegevoegde waarde.

Waar wacht je nog op?

Kijk voor meer info op **www.voka.be/vacatures** en bezorg ons zo snel mogelijk je cv en motivatiebrief via andries.jacobs@voka.be.