

# Callant Insurance & Credits – Sales Manager - regio Antwerpen

## Sales Manager - regio Antwerpen

*Heb je kennis van corporate verzekeringen, commercieel talent en ben je een geboren netwerker met leiderschapstalent? Als Sales Manager leid je het salesteam, versterk je de positie bij ondernemingen en bouw je mee aan de ambitieuze groei van Callant.*

### Jouw rol bij Callant

- De rol van *Sales Manager* is nieuw gecreëerd door de snelle groei van Callant. Je krijgt de unieke kans om de functie mee vorm te geven op basis van je eigen ervaring en ambities, en de scope verder uit te breiden naarmate de organisatie groeit.
- Als meewerkend manager boek je zelf resultaten én zorg je voor de commerciële uitbouw van het kantoor in Antwerpen. Je coacht, begeleidt en motiveert een team van accountmanagers en inspireert hen om samen successen te behalen. Je start met een klein team dat kan meegroeien met de organisatie.
- Je bent commercieel actief in heel Vlaanderen (met focus op de regio Antwerpen en Limburg), zowel door prospectie op basis van warme leads als in gesprekken met bestaande klanten. Je zet Callant verder op de kaart, met de focus op middelgrote en grote ondernemingen.
- Je werkt mee aan projecten die over alle kantoren uitgerold worden en die de toekomstige groei structureren. Denk aan het optimaliseren van het CRM, opzetten van KPI's, bepalen van commerciële focus en ontwikkelen van initiatieven om leads beter te genereren en op te volgen.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Director.

### Jouw profiel

- Je hebt een Bachelor- of Masterdiploma in een economische, juridische of verzekeringsgerelateerde richting, of gelijkwaardige ervaring.
- Je hebt de ambitie om een salesteam te coachen. Leidinggevende ervaring is een pluspunt.
- Je hebt minimaal 5 jaar ervaring in een commerciële B2B-rol.
- Je beschikt over een opleiding in verzekeringen of relevante PCP-attesten.
- Je communiceert vlot in het Nederlands, zowel mondeling als schriftelijk. Gezien de expansie van de organisatie is kennis van Frans en Engels een pluspunt.
- Idealiter heb je kennis van schadeverzekeringen voor grote ondernemingen, zodat je snel impact kan maken.
- Je bent resultaatgericht, ondernemend en commercieel ingesteld, met een duidelijke focus op data en KPI's om prestaties te meten, te sturen en te verbeteren.

### Ons aanbod

- Een sleutelrol in een sterk groeiend familiebedrijf dat ambitie koppelt aan waarden en menselijkheid.
- De kans om je stempel te drukken op de commerciële uitbouw van Callant, deze nieuw gecreëerde rol actief mee vorm te geven, de scope verder uit te breiden naarmate de organisatie en het team groeien, en jezelf op termijn verder te ontwikkelen binnen de organisatie.
- Ondersteuning van een brede organisatie met experts in verzekeringen, kredieten en financieel advies.

- Een aantrekkelijk loonpakket met extralegale voordelen (o.a. een cafetariaplan en 4 extra vakantiedagen boven op de wettelijke en Adv-dagen) en ruimte voor persoonlijke ontwikkeling.
- Een bedrijf met weinig verloop van medewerkers waar een sterke bedrijfscultuur centraal staat en waar er ingezet wordt op welzijn en samenwerking. Samen bouwen aan één grote Sagrada Familia, een familiebedrijf waar klanten en medewerkers beschouwd worden als familie.

**Klaar om mee te bouwen aan de toekomst van Callant?**

Klik dan op 'Solliciteer nu' om je kandidaat te stellen.

Voor bijkomende informatie, neem je contact op met Diandra Roebroek op het e-mailadres [diandra.roebroek@mercuriurval.com](mailto:diandra.roebroek@mercuriurval.com) (referentienummer **BE-07657**). Deze selectie verloopt exclusief via Mercuri Urval.

<https://www.callant.be>