

# Mogen wij jou straks verwelkomen in het team van Businesslab?

---

## Klanten Succes Manager of accountmanager?

Op zoek gaan naar een eerste of een nieuwe job kan wel eens beangstigend zijn. Je ontdekt een totaal nieuwe omgeving, nieuwe mensen, een nieuw kantoor of een nieuwe werkplek, nieuwe of andere gewoonten, afspraken en wetten. En iets nieuws? Dat betekent duidelijk jouw bekende comfortzone verlaten.

Vaak gehoorde gedachten zijn:

- Ik durf de stap niet echt te zetten. Ik ben bang voor de verandering.
- Als ik van job wil veranderen moet ik zoveel opgeven (mijn loon, mijn GSM, mijn ...).
- Ik ben nu al te oud om nog te veranderen. Mijn droomjob vinden, dat is niets meer voor mij!
- Wat als ik ga voor wat ik écht wil? En het blijkt achteraf tegen te vallen?
- Ik beschik niet over het juiste diploma of over de gevraagde kwalificaties. Ik kom nooit in aanmerking.
- Wat als ik het uiteindelijk toch niet leuk vind bij die nieuwe werkgever? Of wat als ik niet match met het team?
- Wat als ik er niet in slaag mijn (nieuwe) droombaan naar behoren uit te voeren?

Dit soort gedachten zijn normaal en ze mogen er zijn. Ze houden je scherp.

Alleen zou het jammer zijn, mochten deze gedachten je tegenhouden om tot actie over te gaan en jouw droomjob of droombedrijf te vinden.

Met deze welkomstbrochure geven we jou wat meer informatie over onze onderneming en over onze bedrijfscultuur. Zo krijg je de gelegenheid om ons al wat beter te leren kennen.

Op die manier kan je veel beter inschatten of de openstaande functie bij onze onderneming écht iets voor jou is of niet. We geloven dat het belangrijk is dat je met ons, met onze onderneming, ons project en onze bedrijfscultuur een match hebt. Als je solliciteert omdat je gewoon 'werk' wil, lijkt het ons geen goed idee om samen te werken. Dus bezin, eer je begint.

Nu, in deze brochure ontdek je wie we zijn. Je weet waar we voor staan, wat onze ambities zijn en hoe wij werken. Verder vind je wat we enorm waarderen en waar wij op afknappen. We vertellen jou ook graag wat jij van ons mag verwachten.

Voel jij na het lezen van onze brochure de adrenaline in jouw bloed stromen? Voel je bovendien een match met datgene waar we voor staan en voldoe je voor minstens 90 % met het profiel dat we zoeken, waag dan jouw kans. Jouw droomjob ligt bij ons.

Heb je na het lezen van deze brochure nog verdere vragen? Bel of mail ons zeker. In ieder geval kan jij straks met een vrij zeker gevoel solliciteren en kan je met een gerust gevoel de stap zetten naar Businesslab.

Ondernemende groet,



An & Xavier  
En het hele Businesslab Team

## I. Wie zijn wij?

---

Wij, An Verstraete & Xavier Debaere, ondernemen al sinds 1994. Na tal van ondernemingen te hebben opgezet en succesvol te hebben verkocht, werden we er ons van bewust dat zakelijk succes alleen niet gelukkig maakt. Na een lang en persoonlijk groeitraject startten we Businesslab op vanuit een heel duidelijke **persoonlijke missie**:

---

*Zaakvoerders van kleine ondernemingen ondersteunen op zakelijk, financieel én persoonlijk gebied.*

---

Vandaag zijn we **nummer 1 in Vlaanderen** als het gaat over de (niet-gesubsidieerde) opleidingsorganisaties voor kleine ondernemingen. We zijn een gezond bedrijf dat gestaag doorgroeit. We hebben een hoge standaard wanneer het gaat om ons team en maken geen compromis als het draait om professionaliteit.

We organiseren in 2023 onze **50<sup>ste</sup> Kick-off** (kennismakingsdag) waar we in het verleden al **meer dan 3200 ondernemers** naartoe brachten. Van die 3200 ondernemers volgden ruim **650 ondernemers** al minstens één groeitraject: de **Business & Life Boost XL**. Dit is een groei- en inspiratietraject van 10 dagen verspreid over 10 maanden.

In 2022 verwelkomden we meer dan **100 nieuwe klanten**. We noemen ze nieuwe **Tribers** in onze Community, de Businesslab Tribe. In datzelfde jaar bereikten we een omzet van maar liefst **1.670 000 euro**. Daar zijn we super trots op.

Bovendien hebben we nog grootse ambities. In **2023** willen we het aantal nieuwe leden in de Businesslab Tribe **verdubbelen**.

De afgelopen jaren bouwden we een krachtige marketing & salesmachine uit. Jaarlijks spenderen we +- € 100.000 aan Facebook advertenties. We sturen meer dan 1.000.000 e-mails uit naar ondernemers en we geven tal van online seminars (webinars). In 2018 haalden we zelfs de titel: **'Infomarketeer of the Year 2018'**

Nu, klanten binnenbrengen is één ding. Klanten behouden is een ander. Daarom staan **klantgerichtheid, klantenservice en klantvriendelijkheid** elke dag als prioriteit op onze to-do-lijst. Zo scoort onze klantentevredenheid 9+ op een schaal van 0 tot 10 waarbij 0 staat voor helemaal niet tevreden en 10 staat voor uiterst tevreden.

Onze gemiddelde klant blijft **4 jaar klant** en volgt groeitraject na groeitraject. En elk traject omvat ongeveer 10 dagen. Sommige klanten volgen ondertussen **al 8 jaar** groeitraject na groeitraject.

En omdat resultaat één van onze kernwaarden is, zijn we ook **trots op de resultaten van onze klanten**.

Mijn 'mindset' als ondernemer en als mens is gevormd. Ik kan nu zeggen dat ik een doel/plan heb en ik maak stap voor stap beslissingen om naar mijn doel toe te gaan. Ik kan echt wel spreken van de periode voor Businesslab en de periode erna. Nu dus!  
**Werner Ceulemans - Petcomfort bv - Heist-op-den-Berg**

Na het kennismakingsevent van Businesslab schreef ik me direct in voor het vervoltraject Business & Life Boost XL. Ik dacht wel dat de leuke "Verdubbel uw omzet..." niet aan mij besteed was, ik was immers al zo'n 15 jaar zelfstandig accountant. Ik had mijn eigen kantoor en we zaten al met 4 hier op kantoor. Maar het zag er wel leuk uit en ik zou er zeker wel weer iets bijleren... Vandaag zijn we dag op dag één jaar later. Vanmorgen is er terug iemand nieuw gestart op kantoor ... we zitten vandaag met 8 medewerkers! Ik heb na uitbreiding van m'n kantoor, na een opendeur-event, en na vele positieve vibes, effectief mijn kantoor verdubbeld!! Dank je voor de support An & Xavier én collega's van de Businesslab Tribe !!  
**Dirk Braet - Accountantskantoor Dirk Braet bv – Gistel**

Meer getuigenissen op <https://businesslab.be/succesverhalen/>

Al onze klanten samen noemen we de Businesslab Tribe. Het is ondertussen een community geworden van ondernemers die elkaar door dik en dun steunen. De Businesslab Tribe is sinds 2014 een exclusieve community van zaakvoerders van kleine bv's en ambitieuze eenmanszaken die onder het motto **Work • Live • Play** op regelmatige basis samenkomen om te leren, te groeien, te delen, te brainstormen en te vieren met als doel hun winst en vrije tijd te verdubbelen.

De Businesslab Tribe is een thuishaven waar iedereen elkaar begrijpt, waar uitdagingen gedeeld en successen gevierd worden.

Het zijn één voor één ondernemers ...

- die vanuit de passie voor hun vak, hun zaak van nul uit de grond stampten.
- die openstaan om te groeien op persoonlijk, zakelijk en financieel vlak.
- die het zichzelf gunnen om zich te laten ondersteunen in het ondernemerschap.

De thema's marketing, verkoop, management, organisatie en persoonlijk leiderschap zijn hot items.

Nu, het zal je niet verbazen dat we dergelijke resultaten niet alleen kunnen bereiken. De steun, de support en het enthousiasme van een krachtig team is onmisbaar.

Ons kantoor is gevestigd in **Aalter (Lotenhulle)**. Dat is ons administratief en logistiek centrum. Hier komen echter zelden of nooit klanten want de meeste opleidingen, trainingen of events gaan door in de omgeving van Gent. En onze klanten komen vanuit heel Vlaanderen.

In ons administratief en logistiek centrum in Aalter werken we als één team samen aan de verbetering van al onze concepten. Het **Businesslab team** kenmerkt zich door hun gedrevenheid, verantwoordelijkheidszin, professionaliteit, teamspirit, goesting om te leren en te groeien, humor en de wil **om samen te werken aan vernieuwing en verbetering die leidt tot meer of beter resultaat.**

Hieronder vind je de waarden van Businesslab. Het zijn ook die waarden die we verwachten van onze klanten, onze leveranciers, onze medewerkers of onze externe partners.

**To do:** Geef de waarden hieronder een cijfer van 0 tot 10. 0 staat voor: "Ik kan me daarin helemaal niet vinden." 10 staat voor: "Ik kan me daar helemaal in vinden." Gaf je jezelf minder dan 10? Stel jezelf dan de vraag: "Wat heb ik nodig of wat schiet ik te kort om mezelf een 10 te kunnen geven?"

**Kan jij je vinden in onze missie en in de diensten die we aanbieden?**

En ben je bereid je voor de volle 100% in te zetten om deze missie waar te maken?

→ Lees dan verder.

Voel je geen match met wat we doen?

Of voel je weerstand tegenover onze missie?

Of sta je niet achter de diensten die we aanbieden?

Solliciteer dan a.u.b. niet.

We weten nu al zeker dat we **niet** overeen zullen komen.

Wel wensen we jou heel veel succes in jouw zoektocht naar jouw (nieuwe) droomjob. De job die past bij wie je bent en waar jij in gelooft.

## II. Onze waarden:

---

- ❑ Eerlijkheid, respect en een open communicatie
- ❑ Groei en leergierigheid
- ❑ Muziek, plezier & humor
- ❑ Teamspirit en verbondenheid.
- ❑ Impact
- ❑ Verantwoordelijkheidszin

### **Ben jij overtuigd van bovenstaande waarden?**

En ben jij bereid je voor de volle 100% in te zetten om deze waarden elke dag te bewaken in jouw doen en laten?

→ Dan is dat al een stevige start. **Gefeliciteerd.**

Lees nu verder over de doelstelling van onze vacature/functie, de functieinvulling, het profiel dat we zoeken en de vaardigheden die we van jou verwachten.

### **Kan je je niet vinden in deze waarde?**

Dan lijkt het erop dat we **niet** overeen zullen komen. Solliciteer dan graag niet.

Waarden zijn hardnekkig ingebakken in een persoon en zijn niet zomaar te veranderen. Daarom kan je deze brochure beter aan de kant leggen. Beter nog: geef hem aan iemand die mogelijk stilletjes droomt van een andere of eerste job, waarvan je vermoedt dat de waarden wel zullen matchen.

Wel wensen we jou heel veel succes in jouw zoektocht naar jouw (nieuwe) droomjob.

# Klanten Succes Manager - Account manager

---

## Doelstelling van deze functie

---

Als Triber Succes Manager - Account manager draag je bij op **4 vlakken**:

1. Je maakt van nieuwe klanten, lange termijn klanten waardoor jouw acties bijdragen aan **de omzet van Businesslab**.
2. Je gaat aan de slag met bestaande klanten zodat je doorverwijzingen ontvangt. Met deze doorverwijzingen ga je ook aan de slag zodat je voor **nieuwe klanten zorgt**.
3. Je legt onze klanten dermate in de watte door een luisterend oor te bieden waardoor de **klantentevredenheid drastisch verhoogt**.
4. Je bent ook **het luisterend oor** van de Businesslab Tribe in bet algemeen. Je bent ontvankelijk voor het grieven, hun noden en hun pijnen, maar ook naar hun pleziertjes. Zo zie je **kansen ter verbetering** of nieuwe **opportunities** en die speel je door aan de zaakvoerders van Businesslab.

## Functieomschrijving

---

Als account manager bij Businesslab ben je een echte farmer.

Je volgt bestaande klanten gedurende hun verschillende trajecten op. Je doet dit telefonisch, je bent live aanwezig tijdens de pauzes op de events (60 dagen per jaar) en/of je brengt hen een bezoek bij hen thuis of op hun werkplek.

Als farmer heeft elk gesprek dat je voert tot doel een gericht verkoopgesprek te voeren. Daarin analyseer je de situatie sinds het laatste contact. Dat wil zeggen dat je peilt naar (eventuele nieuwe) behoeften en pijnpunten.

Je zoekt naar invalshoeken die je nog niet bij die klant kende. Je maakt je klant bewust van zijn mogelijkheden en idealiter mondt dit gesprek uit in een nieuw aanbod. Je behandelt de bezwaren en je streeft naar een akkoord met ingevuld inschrijfformulier als resultaat.

Kortom je doet verkoopgesprekken volgens de regels van de kunst.

Als startende account manager doe je eerst onder begeleiding ervaring op als pre-sales medewerker en daarna als Community builder. Na deze ervaring en bij het telkens behalen van het juiste niveau, groei je door naar account manager.

## Jouw profiel

---

1. Je hebt minstens een **Bachelor diploma** op zak of ons kan overtuigen van jouw gedrevenheid, vaardigheden en competenties.
2. Je bent een kei in het voeren van **vlotte, betekenisvolle gesprekken** aan de telefoon met huidige en toekomstige klanten.
3. Je bent geboeid en zelfs **gepassioneerd door de leefwereld van de kleine ondernemingen**.
4. Je bent **gebeten** door sales.
5. **Commercieel-administratief** werk schrikt je niet af
6. Je straalt vertrouwen uit en je beschikt over **een stevige gunfactor**.
7. Je staat **stevig in je schoenen** en je laat je niet makkelijk uit je lood slaan.
8. Je bent **positief ingesteld, coachable** en bereid om **snel te leren**.
9. Je hebt een **verzorgd** voorkomen.
10. Je bent niet bang om te **verkopen**.
11. Je hebt de **kracht en het vertrouwen** om om te gaan met weerstand en je draait bezwaren om in jouw voordeel.
12. Je **bent organisatorisch en administratief** ook sterk.
13. Je neemt **initiatief** en denkt **oplossingsgericht**.
14. Je ervan houdt van een stevige dosis adrenaline om **deadlines en KPI'S** te halen.
15. Je **durft en je weet de juiste vragen te stellen** zodat je perfect kan inschatten waar de noden van onze prospect zitten.
16. Je beschikt over een portie **goesting, enthousiasme en energie** waar Redbull alleen maar jaloers op kan zijn.
17. Je bent **flexibel** in jouw **werkuren**.
18. Je hebt een **net en verzorgd** voorkomen. Je bent in staat je voorkomen aan te passen aan de situatie. Op kantoor: net, verzorgd en semi-professioneel/casual. Op events of op bezoek bij klanten: net, verzorgd en professioneel.

## Jouw vaardigheden

---

- Je legt makkelijk nieuwe **contacten**.
- Je bent een kei in het voeren van **vlotte, betekenisvolle salesgesprekken** (30-35 minuten) met toekomstige klanten aan de telefoon en/of face to face en in het sluiten van de deals.
- Je bent een krak in **gericht of actief luisteren** en wat je hoorde goed **terug te geven**.
- Wanneer je voldoende informatie hebt en je weet dat je de ander vooruit kan helpen, durf je zonder blozen **de verkoopvraag** te stellen en de deal te laten tekenen.
- Je hebt de **kracht en het vertrouwen** om met weerstand om te gaan en je draait bezwaren om in jouw voordeel.
- Je bent **computervaardig**:
  - Je kan makkelijk overweg met office (Word en Excel) en je vindt je weg in de digitale wereld. (Draaitabellen hoef je niet te maken)
  - Je krijgt nieuwe software programma's makkelijk onder de knie.



### III. 17 zaken die je van ons mag verwachten

---

1. Je komt terecht in een **missie- en resultaatgedreven** onderneming met grootse ambities.
2. Businesslab biedt jou een boeiende functie met **verantwoordelijkheid**.
3. Je komt terecht in een **klein gemotiveerd team** binnen een succesvolle organisatie.
4. Je komt terecht in een **gedreven werksfeer** met een gepassioneerd en fijn team.
5. Je kan rekenen op **actieve werkweken** vol uitdaging.
6. Wij zorgen ervoor dat je **de juiste tools** tot je beschikking hebt om je werkzaamheden goed uit te voeren: een laptop (mac) met tweede groot scherm, een muis, een deftige bureaustoel en bureautafel, koptelefoon, schrijfgerief, e.d.
7. Er is ruimte voor **persoonlijke ontwikkeling** door gerichte interne opleidingen.
8. Je werkt **nooit in het weekend**.
9. Je krijgt een goed opleidingstraject dat start met **een stap voor stap onboardingsplan** waardoor je niet alleen op professioneel vlak, maar ook op persoonlijk vlak groeit.
10. Jouw werkplek is ons kantoor in het **makkelijk bereikbare en prachtig groene** Lotenhulle (deelgemeente van Aalter). Weg van alle drukte, met voldoende **gratis parkeerplaats** bij de deur. Helaas weinig mogelijkheden met het openbaar vervoer.
11. Je **maakt** vanaf dag 1 **het verschil** voor ons en onze klanten. Elke ondernemer die je verder helpt, is bij Businesslab een overwinning die je persoonlijk motiveert.
12. Klassieke kantoordagen (fulltime) beginnen om **8.30u en eindigen op 17.15u**. Op vrijdag zelfs om 15.15u. Op dagen waarop er events gepland staan, vragen we wat flexibiliteit. Dat wordt **minstens 4 weken op voorhand** gecommuniceerd.
13. Je kan **direct starten**.
14. Je krijgt een **fulltime job** (38 urenweek) met contract onbepaalde duur.
15. De **koffie en de Royco-minutesoep** staan voor jou ter beschikking, evenals de **croque-monsieur-machine**. 😊
16. 's Zomers nemen we na 21 juli **twee weken collectief verlof** en **ook tussen Kerst en Nieuw** is de onderneming gesloten.
17. **Loonpakket Klanten Succes Manager - Accountmanager Businesslab** (Laatst aangepast op 1 januari 2023)  
We stellen graag een nettoloonpakket voor jou samen gebaseerd op:
  1. Jouw relevante ervaring.
  2. De marktconformiteit
  3. Jouw verwachtingen en/of noden.

Het (bruto) basisloon op basis van een 38 urenweek ligt in een beginsituatie tussen de € 2100 en € 2500 op basis van een fulltime. (De eerste 12 tot 24 maanden)

Daarna kan er doorgegroeid worden naar €2600 - €3500. Dit wanneer de basisobjectieven mooi overschreden worden en/of als er meer verantwoordelijkheden opgepakt worden.

Het (bruto) basisloon kan mogelijk aangevuld met andere voordelen en vergoedingen.

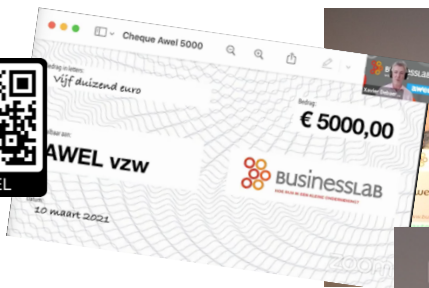
## IV. En nog dit ...

We zijn ook  **sociaal geëngageerd**. Tijdens de Businesslab evenementen kunnen deelnemers Successchriften kopen waarvan hun gehele bijdrage (€ 10) naar de vzw Awel gaat. Wij nemen de kosten voor het papier en het drukwerk op ons. Op die manier hebben onze ondernemers nooit papier te kort om al hun nieuwe inzichten op te noteren en dragen wij met z'n allen bij aan **de grote missie van de vzw Awel: Luisteren naar jongeren en kinderen**.

In 2022 konden we al voor de vierde keer op rij ruim € 5000 overmaken aan Awel. Hoe we als team ons sociaal engagement kunnen vergroten en kunnen bijdragen aan een betere en mooiere wereld, dat laat ik graag aan het team over. Ik hoor jouw initiatieven graag.

**Wil je weer weten over vzw**

**Awel? Scan de QR-code.**



En tot snel!

*an & Koen*

- Je kan je vinden in onze **missie**,
- Je kan je vinden in ons **project** en
- Je kan je vinden in onze **ambities**?
- Je voelt een match met onze **waarden**?
- Je kan je vinden in **de doelstelling van deze functie** en daar wil je volledig voor gaan?
- De **functie-invulling** lijkt jou meer dan aantrekkelijk.
- Je beschikt over **de basisvaardigheden** voor deze functie.
- En je kan je voor meer dan **95 % vinden in het profiel** dat we zoeken?

→ **Dan ben jij de persoon die we zoeken!**

De sollicitatieprocedure vind je op de laatste pagina van deze bundel.

### **Kan je je niet vinden in de doelstelling, het profiel of de vaardigheden?**

Solliciteer dan a.u.b niet.

Zo besparen we beiden enorm veel tijd en frustratie.

*Wel wensen we jou heel veel succes in jouw zoektocht naar jouw (nieuwe) droomjob.*

Mogen wij jou straks verwelkomen in ons team voor deze functie?

## Zo ziet onze sollicitatieprocedure eruit

---

- Voel jij een match met ons?
- Met ons project?
- Met één van onze functies?
- En voldoe je aan de voorwaarden?

Solliciteer dan bij ons.

- **Stap 1:** Stuur jouw CV met foto en jouw motivatie door naar [werkenbij@businesslab.be](mailto:werkenbij@businesslab.be) en gebruik als onderwerpregel jouw voor-en familienaam, maar omgekeerd gespeld. Bv na eteartsrev
  - Weet je ons te overtuigen?
- **Stap 2:** Dan gaan we over tot een kort telefonisch interview.
  - Weet je ons te overtuigen?
- **Stap 3:** Dan maken we een afspraak voor een eerste face to face gesprek.
  - Weet je ons te overtuigen?
- **Stap 4:** Dan krijg je een opdracht of doe je een test.
  - Weet je ons te overtuigen?
- **Stap 4:** Dan volgt er een tweede gesprek.
  - Heb je ons helemaal overtuigd?
- **Stap 5:** Dan doen we jou een voorstel.
  - Ben jij overtuigd?
- **Stap 6:** Dan bereiken we een overeenkomst en maken we iets moois van de toekomst.

**Wees er snel bij. Eens we de geschikte personen vinden, sluiten we de sollicitaties af.**

