

## **Vacature: Onderwijs- en leermiddelenadviseur voor Vlaanderen-regio Antwerpen**

*Wij zijn op zoek naar een georganiseerde en gemotiveerde salesprofessional met onderwijservaring om ons klein maar dynamisch team te versterken.*

*De ideale kandidaat combineert een commerciële mindset met diepgaande kennis van het onderwijsveld. We zoeken iemand met uitstekende communicatieve vaardigheden, een passie voor klantentevredenheid en een talent voor verkoop.*



**Ben jij klaar om de toekomst van het onderwijs vorm te geven in een innovatieve, technologische omgeving? Dan zoeken we jou: een sales consultant met een hart voor sales én onderwijs.**

**LEXIMA** is een internationale EdTech-speler, gevestigd in Jabbeke, met een missie om geletterdheid en gecijferdheid te bevorderen. Ons doel? Iedereen in staat stellen optimaal te functioneren in onze moderne informatiesamenleving. Onze innovatieve digitale programma's zijn specifiek ontworpen om leerlingen met extra ondersteuningsbehoeften te helpen ontplooiën op het gebied van lezen, schrijven en rekenen.

**SCHOOLSUPPORT** is onze educatieve uitgeverij die in België ook uit de startblokken schiet. Met het uitgebreide informatieve en verhalende boekenaanbod, in combinatie met educatieve taal- en rekenspellen, stimuleer en versterk je het ontdekken en leren.

**Lexima en Schoolsupport maken, samen met SENSOTEC, deel uit van de ALLKIND-groep die zich inzet om mensen, ongeacht hun mogelijkheden of beperkingen, volop te laten participeren in onze maatschappij.**

### **Jouw taakomschrijving**

Je informeert, adviseert en overtuigt onderwijsinstellingen van onze digitale en papieren leermiddelen. Je zorgt voor de promotie van onze educatieve uitgaven via gerichte bezoeken en dynamische presentaties bij scholen(groepen), tijdens personeelsvergaderingen en pedagogische studiedagen, en op beurzen en conferenties

Als cruciale schakel tussen onderwijsprofessionals (directie en leerkrachten) en onze twee organisaties, bouw en onderhoud je sterke relaties met zowel bestaande als nieuwe klanten. Door voortdurend de vinger aan de pols te houden, ontwikkel je een diepgaand inzicht in de behoeften van je onderwijsklanten, waardoor je hun tevredenheid kunt waarborgen en proactief kunt inspelen op hun wensen. Je frequente schoolbezoeken stellen je in staat om waardevolle marktinformatie te verzamelen. Deze inzichten delen we met onze marketeers en ontwikkelaars, wat bijdraagt aan de verdere groei en innovatie binnen de organisaties van de Allkind-group.

### Hier word jij blij van?

- Het opbouwen van **nieuwe connecties** en het **uitbreiden van je klantenportfolio**.
- Het ondersteunen van bestaande klanten, met **klanttevredenheid** als topprioriteit.
- Je verdiepen in onze digitale leermethodes en uitgeefmaterialen om **expert advies** te geven, zowel online als persoonlijk.

### Wat zoeken we in jou?

- **Verbinder:** Je voelt als geen ander aan hoe connecteren en netwerken essentieel zijn om onze huidige klantenportefeuille te versterken en uit te breiden.
- **Commercieel talent:** Je kunt de wensen van de klant identificeren en omzetten naar kansen.
- **Persoonlijkheid:** Je bent nieuwsgierig, dynamisch en gedreven.
- **Digitale duizendpoot:** Je hebt een grote interesse in ICT-ontwikkelingen en - vernieuwingen en hun toepassing in het onderwijs.
- **Mobiele professional:** Je bent graag onderweg en ziet reizen als een kans om klanten te ontmoeten.

**Wat mag jij van ons verwachten?**

- **Ruimte en vrijheid** om initiatief te nemen en bij te dragen aan het onderwijs.
- **Flexibiliteit in werken:** je plant je eigen agenda en werkt grotendeels vanuit huis.
- **Een aantrekkelijk verloningspakket**, inclusief maaltijdcheques, een wagen met tankkaart, groepsverzekering, telefoon en laptop, forfaitaire onkostenvergoeding.

**Overtuigd? Stuur dan je cv en motivatiebrief naar [annouk.thijs@lexima.be](mailto:annouk.thijs@lexima.be). Wie weet zit jij binnenkort bij ons aan tafel.**