

## Nymus

Chez Nymus, nous sommes fiers d'être un prestataire de services de facturation de premier plan et de Peppol Access Point certifié. En tant que fintech belge aux connexions internationales, nous accompagnons les entreprises dans la gestion de leur fonds de roulement. Nous voulons offrir aux entrepreneurs la liberté de se concentrer sur leurs activités principales, tandis que nous les déchargeons des contraintes légales et administratives grâce à une technologie de pointe. Situés à Sint-Martens-Latem, près de Gand, nous sommes une entreprise 100 % belge pleinement engagée au succès de nos clients.

### Nos valeurs fondamentales ! Vos convictions !

**'Customers First'** n'est pas un slogan chez Nymus, c'est notre devise ! Nous avons une véritable passion pour nos clients et cherchons toujours à répondre à leurs besoins et garantir leur satisfaction. Si vous croyez également que le client passe avant tout, vous êtes fait pour notre équipe.

**La confiance** est au cœur de notre culture. Chez Nymus, tout repose sur l'intégrité et l'honnêteté. Nous adoptons une approche « no-rules ». Si vous prenez des décisions en gardant toujours l'objectif global en tête et si vous instaurez rapidement un climat de confiance avec les clients et vos collègues, alors vous êtes au bon endroit ! Chez nous, la confiance mutuelle est inestimable, et donner un feedback constructif est essentiel pour progresser sur tous les fronts.

**Agir et être responsable** de vos actions, même si cela implique parfois de faire des erreurs. Vous n'êtes pas seulement un employé, mais une partie essentielle de l'entreprise.

**Le drive** est pour nous bien plus qu'un mot. C'est une valeur fondamentale qui nous définit. Nous croyons au pouvoir de la persévérance, de l'orientation résultats, de l'innovation, de la vision et de l'énergie. DRIVE constitue la base de tout ce que nous faisons, de nos tâches quotidiennes à nos ambitions à long terme. Si vous recherchez un environnement stimulant où vous pouvez grandir, apprendre et réussir, vous êtes au bon endroit.



## Internal sales & marketing support – Nymus

En tant que membre de l'équipe interne de vente et marketing, vous rejoignez notre équipe commerciale. Votre défi principal sera de soutenir notre équipe de vente, principalement dans la partie francophone du pays et à Bruxelles. Vous serez le premier point de contact pour nos clients francophones. Vous gérez l'agenda et les offres de votre collègue qui se déplace principalement chez les clients. Vous développez des actions marketing intéressantes avec notre marketeur interne expérimenté. Ensemble avec lui, vous pouvez compter sur le support d'une agence marketing externe professionnelle. Mais surtout, vous avez la motivation pour identifier de nouvelles opportunités commerciales, via des canaux de vente et marketing inbound et outbound.

Voulez-vous faire partie d'une équipe dynamique qui révolutionne le monde digital ? Êtes-vous naturellement une personne sociable avec une passion pour la vente ? Aimez-vous le contact humain et relever des défis ? Travailler dans un environnement tech vous motive ? Alors c'est votre chance de rejoindre notre équipe jeune et dynamique !

### En tant que membre de notre équipe sales et marketing :

- Vous êtes un moteur de toutes nos actions marketing, allant du networking aux événements, salons, mailings, ...
- Vous travaillez avec une équipe jeune, très motivée et talentueuse composée d'un vendeur et d'un marketeur néerlandophones ayant déjà fait leurs preuves.
- Grâce à la taille relativement petite de notre entreprise, la collaboration et les échanges avec les autres départements sont toujours faciles.
- Vous aimez établir de nouveaux contacts et les informer correctement.
- Vous formez avec votre collègue sales un duo solide pour promouvoir les services de Nymus en Belgique francophone et à Bruxelles (en Flandre, le succès est déjà prouvé avec de belles références).
- Vous analysez et enrichissez notre base de données par des actions proactives ciblées.
- Vous pratiquez le cold calling et convainquez les prospects sans être insistant.
- Vous vous tenez informé des dernières tendances et évolutions dans le monde de la e-facturation.
- Vous trouvez le secteur fintech attractif.

### Profil idéal :

- Diplôme de bachelor en finance ou économie.
- Première expérience en vente interne dans un environnement B2B.
- Communication fluide, tant à l'oral qu'à l'écrit.
- Français comme langue maternelle, bonne maîtrise du néerlandais et l'anglais est un plus.
- Curieux, proactif et capable de travailler de manière autonome.
- Motivé pour atteindre le succès et compétiteur dans l'âme.
- Résidant à Bruxelles ou dans les environs.
- Désireux d'accompagner les clients de manière concrète et honnête.
- Personnalité naturellement ouverte, serviable et surtout honnête.
- Idéalement expérience ou connaissance en facturation, paiements ou processus financiers.
- À l'aise avec les outils administratifs et marketing standards.
- Capable de gérer des responsabilités et de travailler sous pression avec des objectifs.

- Orienté client, extraverti, résistant au stress et présentation professionnelle.
- Team player motivé et engagé chez Nymus.

### Ce que nous offrons :

Un poste à temps plein en vente interne et marketing pour notre équipe commerciale francophone.

Un bureau agréable au centre de Bruxelles, facilement accessible en transports en commun ou à vélo électrique, avec un espace dédié pour vous et votre collègue pour vos réunions avec les clients et l'équipe Nymus.

Salaire conforme au marché, assurance hospitalisation DKV, avantages extralégaux, outils de travail et 32 jours de congés en plus des jours fériés légaux.

- Un environnement de travail dynamique et stimulant où vos idées sont écoutées et valorisées.
- Projets stimulants et possibilité de travailler avec les technologies les plus récentes.
- Nombreuses formations.
- Assurance hospitalisation DKV.
- Événements et sorties d'équipe.
- 32 jours de congé (20 + 12 ADV).

Vous rejoindrez une entreprise petite et dynamique où le fondateur est toujours aux commandes et où les collègues visent ensemble l'avenir de l'entreprise. Tous partagent une mentalité de scale-up avec esprit "can-do". Nos valeurs fondamentales sont : orientation relationnelle, inventivité, ouverture et intégrité. Dans tout ce que nous faisons, nous cherchons à aider en réfléchissant de manière critique et en communiquant de manière transparente et honnête.

Grâce à sa taille, l'entreprise est très flexible et fonctionne avec des lignes de communication très courtes. Ensemble, nous plaçons toujours le client ou le partenaire au centre. Le travail acharné est ponctué de sorties d'entreprise amusantes.

Nos principaux bureaux sont à Sint-Martens-Latem, mais nous disposons également de bureaux à Gand et à Bruxelles.

Si ce poste vous attire, contactez Sven à [sven@nymus.be](mailto:sven@nymus.be)

