



Didier Dewit entre en fonctions chez Computer Profile

Bruxelles, 28 juillet 2006 – Après une année sabbatique, Didier Dewit réintègre ses fonctions d'Account Manager chez Computer Profile Belgique. Grâce à son expérience professionnelle passée au sein de Computer Profile, Didier gèrera et supportera un carnet de clientèle varié sur le marché BELUX. Dans ces fonctions, Didier Dewit est notamment responsable des prises de contact avec de nouvelles relations clientèle et de la gestion des relations existantes.

Didier Dewit a passé ces douze derniers mois sur l'île exotique de la Réunion. Antérieurement, il avait travaillé, en tant qu'indépendant, comme agent de télémarketing, notamment pour Sobemap, Q8 et Renault.

Didier Dewit considère son retour comme une nouvelle étape. "Après un bref mais instructif passage chez un de mes anciens clients, j'ai pu me faire une meilleure idée de "l'autre côté de la barrière", ce qui me sera très utile dans mes fonctions actuelles chez Computer Profile. Mes fonctions d'Account Manager ont ceci d'intéressant qu'elles me permettent d'avoir un impact sur les produits et services de Computer Profile et contribuent à les aligner sur les besoins du marché. Ma précédente expérience chez Computer Profile me permet d'affirmer que je peux encore y apprendre beaucoup de choses, à l'avenir".

A propos de Computer Profile Benelux

Computer Profile est un fournisseur indépendant d'informations et d'adresses destinées à l'industrie ICT. La société possède des bureaux à Bruxelles et à Breda. Computer Profile dispose d'une base de données Top 25.000 répertoriant 125.000 personnes de contact évoluant dans le monde de l'entreprise et le secteur public au Benelux. Outre des adresses et personnes de contact, Computer Profile propose également un état des lieux des infrastructures ICT présentes et futures. En tant qu'initiateur de l'EMIG (European Market Intelligence Group), Computer Profile procure le même genre d'informations sur les autres pays européens. Qui plus est, les organisations affiliées à ce groupe disposent, pour leur campagnes de *lead generation*, de leurs propres centres d'appel, animés par des agents s'exprimant dans leur langue maternelle. Des informations complémentaires sont disponibles sur les sites www.computerprofile.com et www.emi-group.com.