



# Synaps versterkt salesteam met ex-werknemers van sectorgenoot Key Job Training

**Muriël Collin en Luc Vandevelde benoemd tot commerciële medewerkers**

Brussel, 19 augustus 2009 – Synaps, de Q\*for-gecertificeerde softwaretrainer van grote en kleine organisaties, benoemt Muriël Collin en Luc Vandevelde tot commerciële medewerkers. Beiden waren voorheen actief bij Synaps' sectorgenoot Key Job Training. De Brusselse softwaretrainer zet met de recente benoemingen zijn ambities kracht bij om marktleider in België te worden op het gebied van IT-opleidingen voor eindgebruikers.

### Synaps versterkt salesteam

Muriël Collin (34) is een ervaren softwaretrainster die evolueerde naar een commerciële functie. Ze was voor Synaps actief bij Software Efficiency, Systemat Training en Key Job Training. Bij die laatste beheerde ze een klantenportefeuille met overheidsbedrijven waaronder TEC, Région Wallonne en De Post. Verder was ze er verantwoordelijk voor prospectie van nieuwe klanten, het uitwerken van lastenboeken en offertes en de organisatie van evenementen. Bij Synaps wordt ze als Account Manager met name verantwoordelijk voor het uitbouwen van de Franstalige klantenportefeuille.



Luc Vandevelde (45) boogt op een jarenlange verkoopservaring. Hij begon zijn carrière bij de Bank Card Company. Hij beheerde er 15 jaar lang de relaties met grote klanten, stond in voor de behandeling van betwistingen tussen buitenlandse kaarthouders en Belgische handelaars en verzorgde IT-trainingen voor collega's. In 2006 ging Vandevelde aan de slag bij Key Job Training als account manager. Tot zijn profefeuille behoorden multinationals, overheden en KMO's. Vanaf vandaag is hij verantwoordelijk voor voornamelijk de Nederlandstalige accounts.

### Ambitie om marktleider te worden

Synaps haalde eind 2008 een omzet van 2,1 miljoen euro. De eerste 6 maanden van 2009 draaide het bedrijf een omzet van 1,16 miljoen euro. Dat is een groei met 10% ten opzichte van 2008. Synaps wil echter nog meer marktaandeel veroveren en Belgisch marktleider worden in IT-opleidingen voor eindgebruikers. De 2 extra versterkingen zorgen ervoor dat Synaps vandaag een volwaardig verkoopteam op poten heeft om die ambitie waar te maken.

Patrick Gubbelmans, General Manager bij Synaps, licht de ambities van zijn bedrijf toe: *"Elk jaar verdwijnen er spelers van het toneel op de Belgische markt voor IT-opleidingen. Oorzaak zijn de kleine marges bij opleidingen en het gebrek aan creativiteit om op nieuwe vragen in te spelen. Om te overleven moeten bedrijven grote volumes draaien. Slechts enkele spelers in België halen echter een jaarlijks volume van 1000 en meer opleidingsdagen. Synaps mag zich met meer dan 4000 opleidingsdagen per jaar bij die spelers rekenen. Dat wil niet zeggen dat we op onze lauweren zullen rusten. De 2 extra benoemingen stellen ons in staat om de contacten in de markt met HR Managers, Training en Development Managers en IT Managers nog intensiever te laten verlopen. We willen absoluut een groter stuk van de taart."*

**Over Synaps**

Synaps is een Q\*for-gecertificeerde trainingspartner van grote en kleine organisaties. Sinds 1987 bieden de pedagogische specialisten van Synaps eindgebruikers in bedrijven en bij overheden PC-opleidingen aan. De opleidingen worden zowel intern als extern georganiseerd. Via een netwerk van competente partners behoren e-learning en virtual training ook tot de mogelijkheden. Synaps is gevestigd in Brussel en stelt 59 mensen tewerk. 9 stafmedewerkers en 50 trainers, die per jaar gemiddeld 4000 dagen training geven. In 2008 haalde Synaps een omzet van 2 miljoen euro. Tot de belangrijkste referenties behoren o.a. Fortis, Delhaize, MIVB/STIB, SPE-Luminus, GlaxoSmithKline, Sabam, Riziv, Jetair, Dexia, Umicore, Artsen Zonder Grenzen, de VRT en de Europese Commissie.

Voor meer informatie kan u terecht op [www.SYNAPS.be](http://www.SYNAPS.be)