

Onze opdrachtgever produceert en verdeelt hoogtechnologische, mechanische onderdelen. Het is een West-Vlaamse KMO met productieverstagingen in Oost-Europa. Samen met een 200-tal gekwalificeerde medewerkers wordt een omzet gerealiseerd van ongeveer 15 miljoen euro. De logistiek is gecentraliseerd in West-Vlaanderen van waaruit de producten worden verdeeld naar distributeurs over de hele wereld. Het bedrijf is internationaal gerenommeerd door zijn kwaliteit, innovativiteit, uitgebreid gamma en uitstekende service.

Met het oog op het verder uitbouwen van de marktpositie zien ze op korte termijn uit naar een uitstekend (m/v)

INTERNATIONAAL SALESMANAGER B2B

Sector: Benelux en Midden-Europa

Functie-inhoud: U rapporteert rechtstreeks aan de bedrijfsleiding en bent integraal verantwoordelijk voor: • fideliseren en fertiliseren van de bestaande accounts • creëren van nieuwe opportuniteiten naar prospecten toe • capteren van nieuwe marktopportuniteiten in specifieke niches en OE, waarbij u nauw samenwerkt met R&D • opmaak en opvolging van technische offertes • opzetten van en deelnemen aan internationale marketingactiviteiten • organiseren van productvoorstellingen bij bestaande klanten en prospecten • fieldassistenties met de klantendistributeurs naar eindklanten toe.

Functieprofiel: • hoger opleidingsniveau of gelijkwaardig door ervaring • een uitgesproken extravert en commercieel profiel met een sterke technische affiniteit • uitstekende talenkennis N/F/E/D • regelmatige buitenlandse verplaatsingen spreken u sterk aan • enkele jaren concrete ervaring is een sterk pluspunt • gezien het om technische producten gaat is een goed logisch en analytisch denkvermogen een must.

Functievoordelen: Aan een uitstekende medewerker biedt onze klant • een zeer competitief salarispakket met extralegale voordelen • alle materiële tools om te slagen in de job • een ruime werkautonomie en doorgroeikansen in een financieel zeer stabiel en groeiend bedrijf.

Interesse? Aarzel niet en schrijf, fax of mail met volledig cv op het adres hierbij. Contactpersoon: dhr. Antoon Bulcke. Wij behandelen uw kandidatuur zeer vertrouwelijk. Indien u aan het gestelde profiel beantwoordt, zal u uiterlijk 10 dagen na uw schrijven uitgenodigd worden voor een persoonlijk onderhoud.

Schoolstraat 59 bus 22, 8800 Roeselare-Beveren - Tel. 051 22 17 92 - Fax 051 25 36 50
E-mail: info@antoonbulcke.be www.antoonbulcke.be



ANTOON BULCKE
Integrale VerkoopZorg

uw professionele partner in Verkoop- en PersoneelsZorg

