



Unipro België (www.unipro.be) is marktleider in producten voor vloerbedekkings- en parketprojecten: kleefstoffen, egalisatiemiddelen, primers, isolerende onderlagen, afwerkingsproducten, machines en gereedschappen. Het bedrijf behoort tot de beursgenoteerde Uzin-Utz groep die ook binnen Europa brancheleider is. De klanten van Unipro zijn projectvloerbedekkingsbedrijven, parketleggers en de vakgroothandel. De troeven van het bedrijf zijn vooral de hoogkwalitatieve producten, de technische knowhow van de medewerkers en de assistentie en opleiding van de klanten. Met het oog op het verder uitbouwen van onze marktleiderspositie zien op korte termijn uit naar een (m/v):

TECHNISCH-COMMERCIEEL ADVISEUR sector: Franstalig Brussel-Wallonië-GHL

Functie-inhoud: • voor de afdeling Pallman-parketproducten bent u integraal verantwoordelijk voor de verdere uitbouw van uw sector. Dit houdt onder meer in: fideliseren en fertiliseren van de bestaande klanten • prospecteren van nieuwe relaties • werfbezoeken in functie van applicatieadvies • capteren en opvolgen van nieuwe projecten • opmaken en opvolgen van offertes • capteren van opleidingsbehoeften • over al uw activiteiten rapporteert u rechtstreeks aan de salesmanager.

Functieprofiel: • technisch opleidingsniveau A1 of gelijkwaardig door ervaring • zeer sterke affiniteit met de bouwsector • vlot gebruiker IT-toepassingen • goed logisch en analytisch denkvermogen • uitgesproken commercieel profiel • servicegericht • teamplayer • Franstalig, Nederlands begrijpen • ervaring in parket- of tegelbranche is een sterk pluspunt.

Functievoordelen: • zeer competitief remuneratiepakket inclusief motiverende bonussen • goede opleiding • alle nodige tools en ondersteuning om te slagen in uw opdracht • een grote mate van werkautonomie binnen een stabiel en leidinggevend bedrijf • u wordt ondersteund door een ervaren intern salesteam.

SALES- EN MARKETINGMEDEWERKER voor tewerkstelling in het kantoor in Gent

Functie-inhoud: • samen met de salesmanager stelt u het communicatie- en marketingplan op en bewaakt u de budgetten • u houdt contact met de marketingafdelingen van de buitenlandse vestigingen (vooral Duitsland, Nederland en Frankrijk) teneinde hun knowhow en succesvolle tools te integreren in het marketingplan van Unipro België • concreet bent u ook verantwoordelijk voor de vormgeving van alle uitgaande communicatie naar klanten en commerciële contacten • u ondersteunt ook de salesmanager m.b.t. verkooptechnische tools en informatie m.b.t. de verkoopresultaten en salesmeetings.

Functieprofiel: • opleidingsniveau bachelor/master (marketing, economie ...) of gelijkwaardig door ervaring • goede talenkennis Nederlands/Frans/Engels en goede noties Duits • creatieve doefiguur en transparante communicator intern naar de organisatie toe en extern naar klanten toe • goede kennis van MS Office-pakket en webervaring • een teamplayer die positieve stress induceert bij zijn collega's.

Functievoordelen: • zeer competitief remuneratiepakket • goede opleiding • alle nodige tools en ondersteuning om te slagen in uw opdracht • een grote mate van werkautonomie binnen een stabiel en leidinggevend bedrijf.

Interesse voor een van deze functies? Aarzel dan niet en mail, schrijf of fax ons met volledig cv op onderstaand adres. Contactpersoon: dhr. Antoon Bulcke. We behandelen uw kandidatuur zeer vertrouwelijk. Indien u aan het gevraagde 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

