

Geldof Metaalconstructie nv (www.geldof.be) is gevestigd in **Harelbeke** en is een wereldwijd toonaangevend leverancier van industriële componenten en totaalprojecten voor het opslaan, verhandelen en verwerken van vaste stoffen, vloeistoffen en gassen. Het bedrijf ontwerpt en maakt apparaten voor de opslag en verhandeling van droge bulk, opslagtanks, drukvaten en geïntegreerde projecten. Geldof is actief in de meest uiteenlopende industrieën, met een brede waaier aan projecten in verband met energie, milieu, aardolie en aardgas, chemie, biochemie en petrochemie, metaalbewerking, mijnbouw, bulkvoeding enz. Daarbij handelt Geldof zowel met wereldwijd gereputeerde eindklanten als met studie-bureaus. Samen met zustermaatschappij G&G International (www.ggi.be) realiseren 300 gekwalificeerde medewerkers een omzet van ± 135 mio euro.

Hebt u interesse voor deze aanbieding?

Aarzel niet en schrijf, fax of mail met volledig cv naar dhr. Antoon Bulcke, Integrale VerkoopZorg. Wij zullen uw kandidatuur zeer vertrouwelijk behandelen. Indien u aan het gestelde profiel beantwoordt, zal u uiterlijk 10 dagen na uw schrijven uitgenodigd worden voor een persoonlijk onderhoud. De aanwervings-procedure wordt exclusief begeleid door kantoor Antoon Bulcke.



Met het oog op het verder verstevigen van de marktpositie zien we voor Geldof uit naar (m/v)

2 INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT MANAGERS

- Duitsland, Centraal- en Oost-Europa en GOS-landen
- UK en overseas

Functie-inhoud: u bent integraal verantwoordelijk voor de uitbouw van de u toegewezen markten. Dit houdt o.m. in

- verwerven van de nodige macro-economische marktkennis • verwerven van micro-economische marktkennis m.b.t. de klanten, projecten en de concurrentie • opzetten van prospectieacties, capteren en negotiëren van projecten
- commercieel projectbeheer • verzorgen van de markt en projectadministratie • participatie aan marketingacties en interne meetings • over al uw activiteiten rapporteert u rechtstreeks aan de CCO.

Functieprofiel: opleidingsniveau master of gelijkwaardig door ervaring • internationale verkoopervaring is een zeer sterk pluspunt • vlotte meertaligheid N/F/E/D • uitgesproken extravert en commercieel profiel • stressbestendig en transparant in de communicatie • zeer goed logisch en analytisch denkvermogen • teamplayer • zelfstarter met een goed persoonlijk organisatievermogen.

INTERNAL SALESMEDEWERK(ST)ER

Functie-inhoud: U bent verantwoordelijk voor

- registratie en informatiebeheer van relaties, contactpersonen en projecten in het CRM computerpakket • planning en budgettering van marketingacties • projectmatig marktonderzoek
- beheer en opmaak prekwalificatiedossiers, projectopvolging en communicatie, beheer van klantentevredenheids-evaluaties • opmaken verkooprapporten en statistieken • planning CCO • over al uw activiteiten rapporteert u rechtstreeks aan de CCO.

Functieprofiel: • opleidingsniveau master of gelijkwaardig door ervaring • vlot meertalig • een goede technische affiniteit • zeer stressbestendig met een goed logisch en analytisch denkvermogen • uitgesproken teamplayer met een extraverte en commerciële persoonlijkheid • een doe-figuur die zijn enthousiasme in de aanpak uitstraalt naar collega's.

Functievoordelen: Geldof investeert fors in uitstekende medewerkers. Voor deze functies zijn voorzien

- een uiterst competitief remuneratiepakket met extralegale voordelen • alle nodige tools en opleidingen om te slagen in de job
- een grote mate van werkautonomie • jobzekerheid en carrièrekansen binnen een bedrijf dat in zijn sector tot de wereldtop behoort.

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