



Are you the **rock** we're looking for?

Internal Sales Manager

Elke dag gaan wij bij Rock Recruitment op zoek naar de juiste kandidaat voor onze klanten. Dat doen we sinds 2018. Vorig jaar haalden we daarbij een succesratio van maar liefst 83%, een buitengewoon resultaat voor onze sector. Dat dat niet onopgemerkt blijft, merken we aan het groeiende aantal klanten waarvoor we blijvend rekruteren. We gaan voor onze klanten stevast op zoek naar de perfect match. Of om het met onze slogan te zeggen: **We dig deep to unearth the best talent!**

DE JOB

- Je **leidt** en **coacht** het internal sales team (4 medewerkers) en fungeert als klankbord voor zowel dit team als de 6 accountmanagers.
- Je **begeleidt** key accounts, stelt **commerciële voorstellen** op en volgt deze nauwgezet op tot bestelling.
- Je ontwikkelt en implementeert **commerciële strategieën** in samenwerking met het management en marketingteam.
- Je **analyseert markttrends** en vertaalt deze naar **concrete acties** om groei te stimuleren.
- Je stimuleert **verkoopinitiatieven** en ondersteunt jouw team bij het behalen van targets.
- Je waakt over de kwaliteit van **interne processen** en zorgt voor een **efficiënte orderverwerking**.
- Je **onderhoudt** nauwe **klantrelaties** en bouwt duurzame partnerships uit.
- Je werkt **hands-on**, toont voorbeeldgedrag en combineert jouw **commerciële drive** met technisch inzicht.
- Je rapporteert rechtstreeks aan het management en draagt actief bij aan de verdere groei van de organisatie.

WIE WIJ ZOEKEN

- Je hebt **ervaring in sales**, bent klaar om een team te leiden of hebt reeds leidinggevende ervaring.
- Je bent hands-on, toont initiatief en werkt actief mee met jouw team.
- Je hebt een **sterke technische interesse** en pikt snel productkennis op.
- Je communiceert uitstekend in **Nederlands, Frans en Engels**; kennis van **Duits** is ook een must.
- Je bent klantgericht, denkt **oplossingsgericht** en stelt de juiste prioriteiten.
- Je werkt proactief, **gestructureerd** en motiveert jouw team met een positieve aanpak.
- Je bent een **teamplayer**, maar durft ook **zelfstandig** beslissingen te nemen.
- Je beschikt over **assertiviteit & verantwoordelijkheidszin**.

WAT WIJ BIEDEN

- Je krijgt een **fulltime functie** met **vast contract** binnen een stabiel en groeiend bedrijf.
- Je werkt **39 uur** per week en ontvangt **6 ADV-dagen**.
- Dankzij een korte middagpauze (30 min) ontvang je bovendien 1 recupdag per maand, vrij te kiezen in overleg (12 extra dagen/jaar).
- Je geniet van 20 wettelijke verlofdagen, inclusief: 1 week collectief verlof in de week van 21 juli; 1 week collectief verlof tussen Kerst en Nieuwjaar.
- Je krijgt een marktconform loon, bespreekbaar volgens ervaring, aangevuld met **extralegale voordelen** waaronder de mogelijkheid tot een **bedrijfswagen**.
- Je komt terecht in een **zeer mooi en modern gebouw** met een aangename werkomgeving.
- Je maakt deel uit van een jong, **gedreven en innovatief team** in een vlak gestructureerde organisatie.
- Je kan rekenen op **regelmatige teambuildings** en een bedrijf waar jouw inbreng gewaardeerd wordt.
- Je bouwt mee aan een **lange-termijn samenwerking** met ruimte voor professionele groei en ontwikkeling.
- Je krijgt een rol met **veel verantwoordelijkheid**, directe rapportering aan de zaakvoerder en een duidelijke impact op de commerciële groei van het bedrijf.

WIE WIJ ZIJN

Bij deze organisatie zijn ze gespecialiseerd in het ontwikkelen en produceren van geavanceerde **systemen** voor **kabelmanagement**. Gedreven door passie zetten zij in op hoge kwaliteit, streven zij continu naar innovatie en verbetering, en bieden ze deskundig advies. Ze hechten veel waarde aan marktfeedback, wat resulteert in **aansprekende projecten** in diverse branches.

Momenteel gaan zij op zoek naar een **Internal Sales Manager**.



Do you feel like our **ROCKER?**

Heb je interesse in deze vacature? Solliciteer dan via

info@rockrecruitment.be

www.rockrecruitment.be

Rock Recruitment

Stasegemsesteenweg 72

8500 Kortrijk