



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

Internal sales

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 steevast op zoek naar de perfect match. Of om het met onze slogan te zeggen: **We dig deep to unearth the best talent!**

DE JOB

Als Inside Sales Coordinator speel je een cruciale rol bij het **onderhouden en verbeteren van onze relaties met belangrijke klanten.**

Een overzicht van uw verantwoordelijkheden:

- Het bieden van ondersteuning en service aan de klanten en salesmanagers.
- Verwerken en opvolgen van **klantorders van A tot Z**, in uw marktsegmenten en regio's.
- **Nauw samenwerken** met collega's van andere afdelingen, zoals Supply Chain, Productieplanning, Kwaliteit en Financiën, om een naadloze levering van producten/diensten te garanderen en de verwachtingen van de klant te overtreffen.
- Het opbouwen van **sterke, langdurige relaties met toegewezen key accounts** en het onderhouden ervan.
- Proactief problemen identificeren en oplossen om **klanttevredenheid** en klantbehoud te waarborgen.
- **Klanten informeren** over de producten en diensten.
- Proactief bijdragen aan het ontwikkelen en monitoren van **prognoses**.

- Ondersteuning bij het **rapporteren** van **verkoop-KPI's** en het **voorbereiden** van **managementvergaderingen**.
- Alert zijn op inefficiënties in het **order-/klantenserviceproces** en ideeën aandragen voor **continue verbetering**.
- Geleidelijk aan neem je de rol van interne verkoop op je, waarbij je zelfstandig een **klantenportefeuille** beheert en **nieuwe leads** aanstuurt/toewijst.



WIE WIJ ZOEKEN

- Je hebt een **eerste ervaring** binnen een soortgelijke functie
- Je hebt uitstekende **communicatieve vaardigheden**, zowel mondeling als schriftelijk.
- Je bent vloeiend in het **Nederlands** en **Engels**; kennis van andere talen is een pluspunt.
- Sterke **interpersoonlijke vaardigheden** en het vermogen om relaties en vertrouwen op te bouwen met klanten.
- **Probleemoplossend** vermogen en **kritisch** denkvermogen.
- Kennis van **SAP** en een **CRM**-pakket (Salesforce) of bereid om dit snel te leren.
- Goed kunnen samenwerken in **teamverband**.

WAT WIJ BIEDEN

- Je start meteen met een **vast contract!**
- Je werkt in een fulltime uurrooster (**40u/week**).
- Het bedrijf heeft een sterke kmo-cultuur, gekenmerkt door **korte communicatielijnen** en een **informele werkomgeving** waar je zelfs tijdens de lunch in de bistro de CFO tegen het lijf kunt lopen.
- **Duurzaamheid** staat hier hoog in het vaandel.
- Je ontvangt een **aantrekkelijk salarispakket** met tal van **extralegale voordelen** (waaronder fietsleasing, verzekeringen, maaltijdcheques,...).
- Er zijn **flexibele werktijden** (opstart tussen 7u & 9u) en je krijgt de mogelijkheid om **thuis** te werken.
- Je vervoegt een leeromgeving waarin wij jou graag verder ontwikkelen.
- Je kunt genieten van **35 vakantiedagen**.

WIE WIJ ZIJN

Voor onze klant, een **innovatief bedrijf** gevestigd te Wielsbeke gaan we op zoek naar een internal sales medewerker.

Als **gevestigde waarde** leggen ze zich toe op het leveren van uitzonderlijke producten aan hun klanten. Als **leider in hun vakgebied** hechten ze veel waarde aan klantrelaties en streven ze ernaar de beste service te bieden. Ze zijn momenteel op zoek naar een **gepassioneerd en gedreven persoon** om hun team te versterken als Inside Sales medewerker.

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