



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

Sales Representative

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 beheert en ontwikkelt bestaande **klantenrelaties in Wallonië en Luxemburg** en streeft naar langdurige samenwerkingen.
- Je brengt nieuwe producten en innovaties actief onder de aandacht bij jouw klanten en biedt hierbij dagelijkse ondersteuning.
- Je **analyseert** je **markt, signaleert kansen** en onderneemt acties tot **gerichte prospectie**.
- Je ontwikkelt actief **kwalitatieve leads** en bouwt mee aan de merkbekendheid in jouw regio.
- Je stelt een **efficiënte weekplanning** op met goed **voorbereide bezoeken** en **duidelijke doelstellingen**.
- Je werkt nauw samen met interne teams zoals Customer Service, R&D, Marketing en Finance.
- Je neemt deel aan de **wekelijkse en maandelijkse salesvergaderingen** en rapporteert aan de CSO.
- Je bent bereid enkele dagen per week **op verplaatsing** te **overnachten** voor **klantenbezoeken**.

WIE WIJ ZOEKEN

- Je hebt een eerste of tweede **B2B-saleservaring** achter de rug.
- Je bent **resultaatgericht** en weet je focus te behouden op je doelstellingen.
- Je spreekt vloeiend **Frans** en **Nederlands**; kennis van Engels of Duits is een plus.
- Je hebt **affiniteit** met technische buitenproducten, bij voorkeur in hout of aluminium.
- Je werkt graag **zelfstandig** én in **teamverband**.
- Je bent **georganiseerd** en hebt ervaring met een **CRM**-systeem zoals Hubspot.
- Je bent bereid om regelmatig naar Hooglede-Gits te komen.

WAT WIJ BIEDEN

- Je start onmiddellijk met een **vast contract**.
- Je krijgt een **fulltime functie** met een duidelijke balans tussen intern (1/5) en extern werk (4/5).
- Je ontvangt een **aantrekkelijk salarispakket** met een **bedrijfswagen**, afgestemd op jouw ervaring en talenten.
- Je werkt in een **familiale omgeving** binnen een Belgische groep met internationale dimensie.
- Je komt terecht in een **dynamische KMO** waarin jouw inbreng en inzet sterk gewaardeerd worden.
- Je bouwt aan een langdurige en **betrouwbare samenwerking** met een bedrijf dat inzet op werkzekerheid.
- Je krijgt de kans om impact te maken binnen een **financieel gezond en stabiel bedrijf**.
- Je geniet van **32 dagen verlof**, zodat je werk en privéleven mooi in balans blijven.

WIE WIJ ZIJN

Onze klant creëert **stijlvolle buitenbelevingen** met oog voor **duurzaam vakmanschap** en **innovatief design**. Ze staan bekend om hun kwaliteitsvolle oplossingen voor tuinen en terrassen. Werknemers maken deel uit van een **open, gedreven team** waar samenwerking en initiatief gestimuleerd worden. Er is veel ruimte voor persoonlijke groei en betrokkenheid. Met trots wordt er dagelijks gebouwd aan unieke outdoorprojecten.

Momenteel gaan zij op zoek naar een **Sales Representative**.

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