



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

Technisch Commerciële Binnendienst

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 interne sales medewerker geef je telefonisch en per mail **commerciële ondersteuning** aan de klanten voor de productgroep mechanische ventilatie in het land/regio waarvoor je verantwoordelijk bent.
- Je job is heel veelzijdig en je bent het eerste en **vaste aanspreekpunt** voor klanten in jouw land/regio.
- Vanuit je commerciële verantwoordelijkheid werk je het **gepaste ventilatieconcept** uit (materiaalbehoefte & pricing) op basis van de input van de klant.
- Je wordt een **'healthy space'** specialist. Dankzij jou krijgen de klanten een natuurlijk en gezond binnenklimaat.
- Je ondersteunt jouw buitendienstmedewerker en vormt zo een **commerciële "tandem" voor de klant**.
- Daarnaast geef je eventueel ook **opleiding** over de producten. Dit kan in hun eigen bedrijfs-academy of ter plaatse bij de klanten.
- Je bent ook verantwoordelijk voor de **administratie** en **opvolging** in het **CRM**-systeem (Dynamics 365).

- Je helpt vanuit je functie mee met het **uitbouwen** van de **naambekendheid** van het bedrijf in de installatiewereld voor jouw land/regio.
- Je werkt heel nauw samen met jouw collega's binnendienst en rapporteert aan de manager internal sales.



WIE WIJ ZOEKEN

- Je hebt **technische affiniteit en interesse** in de wereld van ventilatie.
- Je spreekt, leest en schrijft vlot **Nederlands, Engels** en/of **Frans** (afhankelijk van de regio/land waarop je zal werken).
- Je kan vlot overweg met **Excel**.
- Je beschikt over sterke communicatieve en **commerciële vaardigheden**.
- Je bent **flexibel** en **klantgericht**.

WAT WIJ BIEDEN

- Je start onmiddellijk met een **vast contract!**
- Je krijgt een **afwisselende functie** binnen een groeiend bedrijf waar innovatie voorop staat.
- Je komt terecht binnen een **dynamisch team** en een **ambitieuw bedrijf** waar innovatie en groei voorop staan.
- Je vervoegt een **moderne bedrijfsinfrastructuur**.
- Ze voorzien een **goede opleiding**, waarna je de vrijheid krijgt om initiatief te tonen en je talenten verder te ontwikkelen.
- Je krijgt een boeiende en **uitdagerende job** met een hoge eigen **verantwoordelijkheid**.
- Je ontvangt een **competitief salarispakket** afgestemd op jouw competenties en ervaring.
- Je komt terecht in een **groeierende organisatie** die alle bedrijfsactiviteiten voert vanuit de sites gelegen in Veurne.
- Dit bedrijf investeert volop in nieuwe **energie-neutrale kantoorgebouwen**.
- Naast **20** wettelijke vakantiedagen, bieden zij jou **9 ADV**-dagen.
- In deze functie wordt 1 dag per week thuiswerk voorzien.
- Je neemt deel aan **leuke events**: Summerdrink, teambuilding, nieuwjaarsfeest, enz.

WIE WIJ ZIJN

Dit bedrijf is uitgegroeid tot een toonaangevende Europese speler en trendsetter op het vlak van **natuurlijke ventilatie- en zonweringsystemen**.

Ze zijn sterk aan het groeien en innoveren, daarom zijn zij op zoek naar een **Technisch Commerciële Binnendienst**.

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