



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

Verkoper

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

- Verantwoordelijk voor de **verkoop van producten en diensten**. Dit houdt in dat klanten zowel actief als reactief benaderd worden, waarbij ze **deskundig geadviseerd** worden over de producten om een uitstekende verkoopervaring te garanderen.
- **Klanten ontvangen in de showroom**, luisteren naar hun behoeften en bieden maatwerkoplossingen die precies aansluiten bij de wensen van de klant.
- Het opstellen van **nauwkeurige offertes** die op maat gemaakt worden voor klanten, gebaseerd op hun specifieke wensen en de beschikbare producten.
- **Actief meedenken met klanten** om hen de **beste oplossingen** te bieden, met als doel een uitstekende klantbeleving van het begin tot het eind van het proces.
- Het verwerken van **orders** en deze nauwgezet **opvolgen** om tijdige leveringen en een hoge klanttevredenheid te garanderen.
- **Administratieve en operationele ondersteuning** bieden aan B2B-klanten en ervoor zorgen dat zij snel en efficiënt de benodigde informatie en producten ontvangen.
- Vertegenwoordigen op relevante **beurzen** en **evenementen** binnen het land, waarbij producten en diensten op een professionele manier gepresenteerd worden aan potentiële klanten en netwerken met zakelijke partners.

- Actief bijdragen aan de **marketinginspanningen** door het opstellen van advertenties, het beheren van de website en het uitvoeren van SEO-analyse op basis van marktstudies.



WIE WIJ ZOEKEN

- Je hebt **minstens 5 jaar ervaring** in een functie met focus op verkoop.
- Je communiceert **vlot** en **overtuigend** en beschikt over sterke **onderhandelingsvaardigheden**.
- Je stelt je steeds **proactief** en **klantgericht** op en denkt mee met de klant.
- Je hebt bij voorkeur ervaring met **CRM**-systemen, Sketchup, Indesign of Photoshop.
- Je spreekt en schrijft vloeiend **Nederlands**.
- Je beheerst het **Frans** goed tot zeer goed, wat essentieel is voor klantcontact.
- Je bent **creatief**, neemt **initiatief** en weet goed te **plannen** en **organiseren**.

WAT WIJ BIEDEN

De functie biedt een breed scala aan voordelen en mogelijkheden voor de juiste kandidaat:

- Je krijgt meteen een **vast contract** vanaf dag 1!
- Er wordt een **uitdagende functie** geboden met veel klantencontact en de kans om jezelf verder te ontwikkelen binnen een familiebedrijf.
- Het salaris is aantrekkelijk en bestaat uit een vaste verloning met de mogelijkheid om commissie te verdienen. Daarnaast wordt een bedrijfswagen, laptop, telefoon en hospitalisatieverzekering aangeboden.
- **Sporadisch weekendwerk** kan voorkomen, maar is geen vast onderdeel van de functie.
- De functie biedt mooie werkuren, van 8u30 tot 12u en van 13u tot 17u30, met een verkorte werkdag op vrijdag tot 15u30.
- Er is ruimte voor **persoonlijke groei** binnen het bedrijf en de mogelijkheid om mee te groeien met de organisatie op lange termijn.

WIE WIJ ZIJN

Onze klant is een dynamisch bedrijf dat hoogwaardige producten en diensten aanbiedt aan zowel B2B als B2C klanten. Met een sterke focus op klantgerichte oplossingen streven we ernaar om elke klant de beste ervaring te bieden. Innovatie en kwaliteit staan centraal in alles wat we doen.

Momenteel gaan ze op zoek naar een gedreven **Verkoper (zowel B2B als B2C)**.

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