



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

Vertegenwoordiger Duitse Markt

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

Als vertegenwoordiger bij je 60% van jouw tijd **op de baan** en sta je in voor:

- Het identificeren en benaderen van **potentiële B2B Keien Accounts** in **Duitsland**.
- Het ontwikkelen van **langetermijnrelaties** met bestaande klanten en het uitbouwen van de omzet.
- Het begrijpen van de **markttrends** en **concurrentieanalyse** om kansen te identificeren.
- Het **onderhandelen** van contracten en prijsafspraken met klanten.
- Het **rapporteren** van verkoopactiviteiten, resultaten en marktinformatie aan de Sales Manager.

Voor de overige 40% ben je verantwoordelijk voor:

- Het **monitoren** van de **klanttevredenheid** en het bieden van ondersteuning bij eventuele klachten of problemen, via telefoon of per mail
- De nodige **opvolging** van bezoeken, opmaken van **offertes** en **verslagen**.
- De **grondige voorbereiding** van jouw volgende trip.

WIE WIJ ZOEKEN

- Je hebt een sterke talenkennis **Duits** en een vlotte kennis **Engels**.
- Je beschikt over een **commerciële drive** en **flair** die actief bijdraagt aan de verdere ontwikkeling van de klantenportefeuille in Duitsland.
- Je hebt **ervaring als vertegenwoordiger**, of minstens in een commerciële binnendienstfunctie (binnen een B2B omgeving) waardoor je zicht hebt op de commerciële flow van prospectie tot order. Heb je deze ervaring opgedaan in een technische omgeving? Dan is dat zeker een extra troef.
- Je hebt een **luisterend oor** dat inspeelt op de behoeftes van klanten en prospecten.
- Je **denkt mee en** biedt mogelijke oplossingen aan.

WAT WIJ BIEDEN

- Starten doe je meteen met een **vast contract**!
- Je krijgt de mogelijkheid om een **uitdagende job** als Sales Manager waarbij je actief kunt bijdragen aan hun ambitieuze groeiverhaal.
- Van maandag t.e.m. donderdag werk je in een vast uurrooster van 08:00-12:00 en 13:00-17:15. Op vrijdag eindigt de werkdag al om 15:00. Het weekend begint dus altijd extra vroeg.
- Je wordt **intern opgeleid** tot een echte expert. Je maakt kennis met het interne softwareprogramma.
- Binnen het team krijg je alles ter beschikking wat je nodig hebt voor het uitoefenen van je werk.
- De rapporteringslijnen zijn kort, waardoor eigen **initiatief** gestimuleerd wordt.
- Je ontvangt een **aantrekkelijk salarispakket** met **extralegale voordelen** zoals maaltijdcheques (8€/dag), ecocheques (250€/jaar) & hospitalisatieverzekering.
- Je hebt ook recht op een **bedrijfswagen** met **tankkaart**.
- Er is de mogelijkheid om een **fietsleaseplan** aan te gaan, je krijgt gratis fruit en een **ergonomisch bureau**.
- Je hebt geen **collectief verlof** (in overleg zelf inplannen).
- Er wordt gewerkt in een **39 urenweek** waardoor je bovenop 20 wettelijke vakantiedagen en 10 feestdagen ook recht hebt op **6 extra betaalde ADV dagen**.
- Je kunt rekenen op **leuke evenementen** zoals een jaarlijkse familiedag en afterwork drinks.
- Er is **parkeergelegenheid** aan het bedrijf.

WIE WIJ ZIJN

Het bedrijf is gespecialiseerd in het aanbieden van **technische oplossingen** op de globale markt. Wekelijks vertrekken er uit het bedrijf honderden colli's en paletten met wisselstukken naar alle uithoeken van de wereld.

Het is een jong, groeiend en **energiek familiebedrijf**. Dit garandeert een **motiverende werkomgeving** met een persoonlijke aanpak en **hoge betrokkenheid**.



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