

Onze opdrachtgever, gelegen te Rijkevorsel, is **fabrikant van blanco etiketten en specialist in etikettering**. Je kan bij hen terecht voor totaaloplossingen voor etiketten op rol, etiketten voor laser/copier toepassingen, TTR-ribbons. Als erkend distributeur van Zebra en Toshiba, leveren ze eveneens software voor het afdrucken van etiketten, printers en nodige accessoires. Ze onderscheiden zich door het bieden van een sterke service en uitstekende kwaliteit. Door hun flexibele werking zijn ze in staat om opdrachten snel en direct uit te werken. In de klantenportefeuille vind je grote namen uit verschillende sectoren, zoals bijvoorbeeld Atlas Copco, Katoennatie, Continental, Eriks, Eandis, Borealis, Suez-Electrabel, en ga zo maar door. Meer informatie is op eenvoudig verzoek verkrijgbaar.

Om de verdere groei waar te maken, kijken we momenteel uit naar een sales gedreven en enthousiaste (m/v):

## Account Manager Totaaloplossingen Etikettering

### Een uitdagende missie in business development:

- Als Account Manager kom je terecht in een professionele KMO waar jij écht het verschil kan maken.
- Nadat je grondig bent opgeleid in de producten en werkwijzen, krijg jij de verantwoordelijkheid voor alle commerciële activiteiten in de provincies Antwerpen en Limburg.
- Vanuit het kantoor in Rijkevorsel bezoek en adviseer je klanten uit een brede waaier van industriële sectoren, gaande van KMO's tot multinationals.
- Je bent voornamelijk in contact met bestaande klanten om lopende of toekomstige opdrachten te bespreken, maar hecht evenzeer belang aan het uitbouwen van je klantenbestand en verdere groei te realiseren.
- Door actief te luisteren naar de noden van je klanten weet je de gepaste oplossing aan te bieden. Veel van de producten die je verkoopt zijn namelijk op maat gemaakt.
- Naast je commerciële activiteiten sta jij ook in voor het opmaken van offertes - met ondersteuning van de binnendienst - en ben je verantwoordelijk voor het nauwgezet opvolgen van je klanten en het rapporteren van je klantenbezoeken.
- Het bestaande CRM-pakket Teamleader gebruik je om je afspraken nauwgezet te plannen, organiseren, registreren en op te volgen.

### Wat breng je mee?

- Een hoger algemeen en verbaal redeneervermogen;
- Een relevante en aantoonbare eerste ervaring in een salesgerichte functie;
- Een resultaatgerichte, klantgerichte en enthousiaste ingesteldheid;
- Je motivatie om in een klein, maar dynamisch team te werken en dit team mee te helpen uitbreiden door je inzet en resultaten;
- Je uitstekende communicatievaardigheden, mondeling zowel als in geschrift;
- Een goede kennis van het Nederlands.

### Welke beloning staat je te wachten?

Je komt terecht in een aangename werkomgeving waarbij je erkenning en appreciatie krijgt voor je bijdrage en waar je effectief voelt dat je een verschil kan maken. Hiertoe voorziet de organisatie je alle nodige tools om je werk goed uit te voeren en bieden ze je de nodige productgerichte opleiding. Je krijgt een marktconform loon aangeboden, aangevuld met aantrekkelijke individuele, resultaatgerichte bonussen en extralegale voordelen (iPhone, iPad, degelijke wagen, bonus,...). Je groeit in je competenties als sales professional door nauw samen te werken met de zaakvoerder. Zo sta je ook op de front-line om het bedrijf te doen en te zien groeien!



**Neem je deze uitdaging aan?**

Solliciteer dan bij voorkeur via het [online sollicitatieformulier](#).

Voor meer informatie kan je tussen 9u en 21u terecht bij Ine Berden op 0497 44 82 18.  
Je reactie wordt snel en vertrouwelijk behandeld.